·经典励志珍藏版·

自动自发

一流的工作效率的新途径和新原则

[illegible] 著

对待工作，勤奋主动　对待公司，敬业忠诚
对待老板，忠诚感恩　对待自己，诚实自省

WILLINGNESS

[illegible]

中国长安出版社

COAY Books

目录
Content

- 第1节：自动自发，真正有效的执行力
- 第2节：机遇最钟情勤奋工作的人(1)
- 第3节：机遇最钟情勤奋工作的人(2)
- 第4节：机遇最钟情勤奋工作的人(3)
- 第5节：勤奋工作，首先是为了你自己(1)
- 第6节：勤奋工作，首先是为了你自己(2)
- 第7节：工作的真正价值超越了薪水(1)
- 第8节：工作的真正价值超越了薪水(2)
- 第9节：工作不要一味等着别人来安排(1)
- 第10节：工作不要一味等着别人来安排(2)
- 第11节：扎扎实实做好每一天(1)
- 第12节：扎扎实实做好每一天(2)
- 第13节：主动精神是工作的最好导师(1)
- 第14节：主动精神是工作的最好导师(2)
- 第15节：主动精神是工作的最好导师(3)
- 第16节：机会需要主动努力去争取(1)
- 第17节：机会需要主动努力去争取(2)
- 第18节：用心就能受青睐(1)
- 第19节：用心就能受青睐(2)
- 第20节：用心就能受青睐(3)
- 第21节：日事日毕，让拖延见鬼去吧
- 第22节：职场不欢迎"守株待兔"的人(1)
- 第23节：职场不欢迎"守株待兔"的人(2)
- 第24节：职场不欢迎"守株待兔"的人(3)
- 第25节：要多想想：我能给单位做什么(1)
- 第26节：要多想想：我能给单位做什么(2)
- 第27节：要多想想：我能给单位做什么(3)
- 第28节：要多想想：我能给单位做什么(4)
- 第29节：把忠诚真正融入你的行动(1)
- 第30节：把忠诚真正融入你的行动(2)

- 第31节：把忠诚真正融入你的行动(3)
- 第32节：把忠诚真正融入你的行动(4)
- 第33节：学会站在老板的角度想问题(1)
- 第34节：学会站在老板的角度想问题(2)
- 第35节：学会站在老板的角度想问题(3)
- 第36节：感恩是一堂人生的必修课(1)
- 第37节：感恩是一堂人生的必修课(2)
- 第38节：逃避与借口，只能带来更多危机(1)
- 第39节：逃避与借口，只能带来更多危机(2)

第1节：自动自发，真正有效的执行力

序言

自动自发，真正有效的执行力

执行力是决定组织成败的重要因素，也是构成组织核心竞争力的重要环节。比尔·盖茨曾经坦言："微软在未来10年内，所面临的挑战就是执行力。"的确，没有执行力，再完美的战略与创意也只能是空谈。而具体执行力的强弱，又直接体现在每一个员工的执行效率上。很显然，只有自动自发地执行，才是有效地执行，才是真正地执行。

畅销书《致加西亚的信》一书中这样写道：我钦佩的是那些不论老板是否在办公室都会努力工作的人，这种人永远不会被解雇，也永远不会为了加薪而罢工。如果只有老板在身边时或别人注意时才有好的表现、卖力工作，这样的员工永远无法达到成功的顶峰。

有些刚刚走上工作岗位的年轻人，面对自己从未接触过的工作，一时有些手足无措，每当领导交待工作任务时，总要问该怎么办。他们总是被动地应付工作，虽然他们遵守纪律、循规蹈矩，但是做事却缺乏热情、创造性和主动性，只是机械地完成任务。这样的工作态度最终会使他们失去对工作有效执行的态度。

有三个人到一家建筑公司应聘，经过考试，他们从众多的求职者中脱颖而出。人力资源部经理对他们说了一声"恭喜你们"后将他们带到一处工地，那儿有几堆摆放得乱七八糟的砖瓦。

经理告诉他们先每人负责一堆，将那些砖瓦码放整齐，然后在三人疑惑的目光中离开了。甲说："我们不是被录取了吗？为什么把我们带到这里？"乙对丙说："经理是不是搞错了，我可不是来干这个的。"丙说："别说了，既然让我们干，我们就开始干吧。"说完就开始干了起来，甲和乙也只好跟着干。还没完成一半，甲和乙就慢了下来，"经理已经走了，我们还是歇会吧。"甲说，乙跟着也停了下来，丙却还在继续干着。

这样，等到经理回来的时候，丙还有十几块就全码齐了，甲和乙完成的还不到一半。经理说："下班时间到了，先下班吧，下午接着干。"甲和乙如释重负般扔掉了手里的砖，丙却坚持把最后十几块码齐了。回到公司，经理郑重地对他们说："这次公司只聘用一人，刚才是最后一场考试，恭喜丙，你被录用了。至于甲和乙，你们回去不妨想一下这次自己之所以落聘的原因。"

有些人像甲和乙那样，接到任务后推三阻四，不能立即执行到位。平时，他们总是踩着时间点儿上下班，上司或老板在的时候，表现出一副忙碌、认真工作的样子，上司或老板不在身边，就开始偷奸耍滑。他们总是在领导的一再催促、甚至是苦口婆心下，才能勉强把事情完成。他们做事总好像是有人在背后用鞭子抽着、用脚踢着，情不得已才去做一样，而且还总是不停地抱怨老板的苛刻与小气，埋怨社会的不公平，并在工作中想方设法拖延、敷衍，只是每天算着领薪水的日子，工作对他们来说就像是负担。这样的人，必然不能得到领导的赏识和提升，甚至随时都可能处在失业的边缘。

具有自动自发工作思维的员工，有着对任务的一流执行力。他们会自觉加班加点，尽最大努力把工作完成，他们时刻都在考虑怎样尽善尽美地完成工作。他们不仅会圆满地完成任务，还会为老板考虑，自觉提供尽可能多的建议和信息。

一个推崇自动自发企业文化的团队，必定是一个拥有凝聚力、战斗力与竞争力的团队。当一项任务被自动自发地有效执行时，任务就会突然变得简单明了，而执行任务时的心情，也会快乐而又轻松。很显然，一个单位一旦形成这种自动自发执行的企业文化，就没有什么战略不能被有效执行，就没有什么业绩不能实现！

第2节：机遇最钟情勤奋工作的人(1)

第一章对待工作：勤奋主动

■机遇最钟情勤奋工作的人

勤奋使平凡变得伟大，使庸人变成豪杰，成功者的人生，无一不是勤奋创造、顽强进取的过程。一家知名公司的标语牌写有这样一段话：如果你有智慧，请你贡献智慧；如果你没有智慧，请你贡献汗水；如果两样你都不贡献，请你离开公司。

在这个世界上，那些只想凭借与生俱来的天赋取得成功的人终归难有什么骄人的成绩。法国学者鲁·贝尔有如下的见解：伟大的作品来自天才的灵感，但是，只有辛勤地工作，才能把它变成现实。

天下没有免费的午餐，任何人都要经过不懈的努力才能有所收获。收获成果的多少取决于这个人努力的程度，努力工作，迟早会得到回报的。如果你想既不付出又希望获得优厚的待遇，那么，在这个地球上，没有一家公司肯雇用你。

一些著名的大企业总是把勤奋刻苦、自觉执行作为对员工的最好教育。在一个公司里，并不是具有杰出才能的人才容易得到提升，那些勤奋刻苦、自觉执行并拥有良好技能的人也有更多的机会。而工作懒惰的人是绝对不被重用的。因为由于你的懒惰，不但自己的工作做不好，而且还会影响别人。

勤奋使平凡变得伟大，使庸人变成豪杰，成功者的人生，无一不是勤奋创造、顽强进取的过程。一家知名公司的标语牌写有这样一段话：如果你有智慧，请你贡献智慧；如果你没有智慧，请你贡献汗水；如果两样你都不贡献，请你离开公司。

任何一家单位永远都需要勤奋进取的员工，因为公司需要稳步持续地发展。你的勤奋进取带给老板的是业绩的提升和利润的增长，而带给你的是宝贵的知识、技能、经验和成长发展的机会，当然随着机会到来的还有财富。实际上，在勤奋进取中你与老板获得了双赢。

第3节：机遇最钟情勤奋工作的人(2)

一位经理在描述自己心目中的理想员工时说："我们所亟需的人才，是那些意志坚定、勤奋努力、有奋斗进取精神的人。我发现，最能干的大体都是那些天资一般、没有受过高深教育的人，他们拥有勤奋不懈的做事态度和永远进取的工作精神。做事勤奋的人获得成功的几率大约占到九成，大概只有剩下一成的成功者靠的是天资过人。"

勤奋刻苦是一所高贵的学校，所有想有所成就的人都必须进入其中，在那里，人可以学到有用的知识、独立的精神和坚韧的习惯等等。

勤奋是保持高效率的前提，只有勤勤恳恳、扎扎实实地工作，才能把自己的才能和潜力全部发挥出来，在短时间内创造出更多的价值。一个缺乏勤奋精神的人，只能观望他人在事业上不断取得成就，而自己却只能在懒惰中消耗生命，甚至因为工作效率低下而失去了谋生之本。

日本"保险行销之神"原一平，身材瘦小，相貌平平，这些足以影响他在客户心目中的形象，所以他起初的推销业绩并不理想。原一平后来想，既然我比别人的确存在一些劣势，那只有靠勤奋一一弥补它们。为了实现力争第一的梦想，原一平全力以赴地工作。早晨5点钟睁开眼后，立刻开始一天的活动：6点半钟往客户家中打电话，最后确定访问时间；7点钟吃早饭，与妻子商谈工作；8点钟到公司去上班；9点钟出去行销；下午6点钟下班回家；晚上8点钟开始读书、反省，安排新方案；11点钟准时就寝。这就是他最典型的一天生活，从早到晚一刻不闲地工作，把该做的事及时做完。他最后也因此摘取了日本保险史上"销售之王"的桂冠。

命运掌握在勤勤恳恳工作的人手上，所谓成功正是这些人的智慧和勤劳的结果。即使你的智力比别人稍微差一些，你的实干也会在日积月累中弥补这个弱势。

华勒现在是堪斯亚建筑工程公司的执行副总，但在几年前，他是作为一名送水工被堪斯亚一支建筑队招聘进来的。华勒并不像其他送水工那样，把水桶搬进来之后，就一面抱怨工资太少，一面躺在墙角抽烟。相反，他热心地给每个工人倒满水，并在工人休息时缠住他们讲解关于建筑的各项工作。很快，这个勤奋好学的人引起了建筑队长的注意。两周后，华勒当上了计时员。

当上计时员的华勒依然勤勤恳恳地工作，他总是早上第一个来，晚上最后一个离开。由于他对所有建筑工作，比如打地基、垒砖、刷泥浆都非常熟悉，当建筑队的负责人不在时，工人们总喜欢问他。

第4节：机遇最钟情勤奋工作的人(3)

一次，负责人看到华勒把旧的红色法兰绒撕开包在日光灯上，替代危险警示灯，以解决施工时没有足够红灯的困难，他决定让这个勤恳又能干的年轻人作自己的助理。现在，华勒已经成了公司的副总，但他依然特别专注于工作，勤勤恳恳，任劳任怨。

他时常鼓励大家学习和运用新知识，还常常拟计划、画草图，向大家提出各种好的建议，只要一有时间，他就想把客户希望他做的所有事做好。

华勒并没有什么惊世骇俗的才华，他只是一个贫苦的孩子，一个普普通通的送水工，但是他凭着勤奋工作的美德，幸运地被赏识，并一步步成长起来。没有什么比这样的故事更让人心灵震颤了，也没什么比它更能洗涤我们被享受和功利污染的心灵了。

要想成为优秀员工，你首先就要比别人付出更多，一个人获得的任何东西都是他事先付出的回报。你在付出时越是慷慨，你得到的回报就越丰厚，这是公平的游戏规则。身为公司的一员，你只有舍得多下工夫，比别人付出更多的辛苦劳动，为自己所在的企业或部门做出成绩。只有出大成绩，才能得到上司的嘉奖和赞扬，才能得到更多的提升机会，才能更进一步实现自己的梦想。

第5节：勤奋工作，首先是为了你自己(1)

■勤奋工作，首先是为了你自己

在职场中，许多员工因为种种原因而变得犹豫不决。他们心中纵然有着要将工作做好，成为老板器重的员工的欲望，却不敢选择行动，真正动手去做。如此一来，只能令许多时间白白浪费，使许多成功的机会从身边溜走。

在很多人眼里，工作被看作是一种简单的雇用与交换关系：

"我只领这点工资，凭什么干那么多活。"

"我干的活对得起这些薪水就行了，多一点我也不干。"

"我只是在为老板打工，又不是为自己干，差不多就行啦。"

"公司给我薪水，我给公司打工，等价交换而已，那么认真干什么？"

抱着这种心态工作，人自然就很难有工作的激情与动力，做起事来也是消极散漫，工作成绩自不必提，很多升迁和加薪的机会总是远他而去。这种不懂珍惜、得过且过的心态也许就是很多人工作一生却始终难以成功的真正原因所在吧。更深一层来说，问题的核心就在于，他们从来就没有认真的考虑过：我到底是在为谁工作？为什么工作？

请看下面一个真实的故事：

有一位老木匠，凭着精湛的手艺为公司效力多年，深得老板的青睐。后来，老木匠年岁已高，就准备和妻子退休回家，颐养天年，老板很是舍不得他。于是，他请老木匠为他做最后一件事--盖一所漂亮的木房子，并表示就当是帮他个人的忙。

老木匠只好无奈应允。接下来，他全然没有了先前工作那么用心了，干活时显得心不在焉，他也许正在考虑着退休后的悠闲日子呢。有些施工环节，更是出现了偷工减料，随意拼凑的现象，总之，他不再像先前那样用心做事了。

很快，老木匠草草完成了老板交给的任务。当他把这所木房子交给老板时，令人没有想到的是，老板对老木匠说："你为我干了一辈子的活，我也没有什么可送给你的，现在就把你最后建造的这所房子送给你，也算做我最后给你的报酬吧！"

老木匠一时愣在那里，后悔自己当初没能尽心尽力建造这所最后的房子，没能对结构中一螺一钉用心用力。恍然中，他似乎明白了很多……

老木匠无疑是不幸的，他用一个令人尴尬、懊悔的经历，深刻领受了一个人生哲理的教训：我们在为别人工作的同时，更是在为自己工作。

工作中，我们经常可以看到，有些人整天得过且过，敷衍了事。从不把心思放在工作上，更善于在老板面前装装样子。有些人看上去忙忙碌碌，却并不是真正在用心，只是用这种忙碌的假象来欺瞒众人。有些人见了责任就躲，不肯多做一点分外事。有些人无法面对挑战，自己给自己设限，认为自己这也做不了，那也做不成，稍微有些难度就先打退堂鼓。

实际上，无论你做什么工作，无论你面对的工作环境是宽松还是严格，你都应该严格要求自己，不要老板一转身就开始偷闲，不监督就不去工作。在工作中，只有付出自己的努力，幸运的奖励才能落到你的头上，反之，你最后只有无奈的品尝工作失败带来的各种不利后果。

"我为别人工作，同时也是在为自己工作"，这个看似朴素的人生理念，能让我们心平气和地将手中的事情做好。当你的工作有了优异的成果时，当老板让你做更重要的工作时，你的工资自然会提高，你的物质报酬自然会增多，你还会因此赢得更多的社会尊重，接下来，成功大门将会自然向你敞开。

诚然，你的勤奋带给老板的是业绩的提升和利润的增长，而带给你自己的是宝贵的知识、技能、经验和成长发展的机会。当然，随着

机会到来的还有财富。实际上，在勤奋中你与老板获得了"双赢"。

有人可能不以为然，老板就给了我那么一丁点儿工资，我怎么勤奋得起来?给多少钱，就做多少事！这代表了很大一部分人的观念，那就是习惯于用薪水来衡量自己所做的工作是否值得。其实，相对于工作所带给你的东西来说，薪水是微不足道的，至少可以说是有限的。

第6节：勤奋工作，首先是为了你自己(2)

行动才会产生结果，行动就是成功的保证。如果你想成为一名深受老板喜欢的优秀员工，最好的选择便是立刻行动起来。或许，老板并不了解每个员工的表现，或熟知每一份工作的细节。但是一位优秀的管理者很清楚，努力最终带来的结果是什么。可以肯定的是，升迁和奖励是不会落在懒惰者身上的。

然而，在职场中，许多员工因为种种原因而变得犹豫不决。他们心中纵然有着要将工作做好，成为老板器重的员工的欲望，却不敢选择行动，真正动手去做。如此一来，只能令许多时间白白浪费，使许多成功的机会从身边溜走。

在工作中，我们也会经常听到"这份工作离不开我"、"这份工作非我不可，换人谁也做不好"。其实，这种观点也是相当有害并且十分荒谬的，它脱离了当今劳动力供过于求的实际。要知道，找一份工作并不容易，找一份自己称心如意的工作，更是非常困难；更何况，有能力有才华的人到处都是，又何止你一人呢！

我们都应该感谢工作带给自己的好处：工作不仅能让我们赚到养家糊口的薪水，同时工作中的任务能磨炼我们的意志，拓展我们的才能。没有工作，我们寒窗苦读得来的知识，就无法得到展示；没有工作，我们长期培养的能力就无法得到提升；没有工作，我们就难以品味工作中的乐趣、享受工作带来的荣誉；没有工作，我们又怎能赢得他人的认可与社会的尊重。一旦失去工作这个舞台，生活将变得黯然失色，没有快乐和意义可言。

为了你自己，请珍惜这份工作。莫要等到加入失业大军行列的时候，才要去改变自己的做人心态和做事方式。珍惜工作、努力工作的人才能真正体味：工作就是每个人真正精彩的人生舞台；珍惜工作，努力工作，命运才能牢牢掌握在自己手中。

第7节：工作的真正价值超越了薪水(1)

■工作的真正价值超越了薪水

工作真正的价值所在，是在工作中得到提升，获得更多的技能和经验，眼前只有面包的人，停留在最低层次的需求层面，不可能在工作中获得更多的东西，这也不利于工作能力的提高。

对于人们而言，自我价值的实现才是最为渴望的，工作为了薪水仅仅是最基本的需求，当得到自己所期望的薪水后，需求就会上升到一个新的高度，对自我价值的追求将成为人生的终极目标。

实现自己的人生价值才是工作的根本目标所在，薪水只是工作的一部分。仅仅只为薪水工作的人，工作也就失去了原本的意义，当"给我多少工资，就干多少活"成为了工作的全部时，你就成了工作的奴隶，一个整天为眼前的工资伤脑筋的员工，很难把工作做好，一个不能认真工作，糊弄工作的人，是不可能有什么出息的。当然，他也不会得到老板的重视，也不可能成为公司需要的人。

只为薪水工作，是目光短浅的表现，"我为公司干活，公司给我工资，我对得起自己的工资"--抱有此种工作态度的人，机会与他无缘，哪个老板会喜欢这样的员工？老板眼中的优秀员工，都是那些积极为公司做出贡献的人，能够为公司创造效益的人。

生存离不开薪水，我们工作为的就是赚取薪水，薪水越高我们的生活越有保障。但是一个人的成功简单地拿薪水的高低来衡量，是片面的。在有些人的眼中，高薪水就是成功的标志，就是一个人的身价。这样的人，一进入公司就想获得丰厚的待遇，拿高薪，但是他有没有想过，你具备拿高薪的资本了吗？对于一个没有任何价值的员工，这样的需求是不是奢望？是不是不切实际？

对于刚刚步入职场的年轻人来说，首先要有一个良好的心态，工作为的是价值而不单单是薪水，工作固然是为了生计，但那只是短期

行为，工作的终极目标是价值，只有为价值工作，你才有成功的希望。

工作真正的价值所在，是在工作中得到提升，获得更多的技能和经验，眼前只有面包的人，停留在最低层次的需求层面，不可能在工作中获得更多的东西，这也不利于工作能力的提高。一个缺乏能力的员工，工作也不可能干得出色。

将工作仅仅当作赚钱谋生的工具，永远不可能成功。事业成功者无论薪水高低，工作中都能尽心尽力、积极进取。失败的人，满足现状、不思进取，他们没有意识到工作背后深藏的更为珍贵的东西。工作给予了他锻炼、训练的机会，工作提升了他的能力，工作丰富了他的经验，在工作中他能逐渐建立起自己的品格、完美自己的职业道德，所有这一切所蕴含的是他将来提高薪水和提高职位的根本基础。

我们每一个人不仅要很好地生存，更要很好地发展，那些只为眼前小利益工作的人，为了芝麻，丢了西瓜，是得不偿失的。一个有长远眼光的人，他们看重的是能力的培养和锻炼，在工作中，他们会不断地接受新的知识、锻炼，去接受更多的挑战，去解决更多的问题来提升自己的能力，展现自己的才华。

你掌控不了自己的薪水，但却可以掌控自己对工作的态度，只要你愿意，没有人阻拦你为自己的未来所做的努力。努力工作的背后，你收获的是丰富的思想，智慧的增进及丰富的阅历，这些都是你成就明天不可缺少的资本。

第8节：工作的真正价值超越了薪水(2)

钱，每个人都需要，也不可缺少，但是钱这个东西当它达到一定需求的时候，便不再具有诱惑力。优厚的金钱回报只能取悦一时，事业才是一个人追求的根本。那些事业成功的人在成功之后，还能努力工作，支撑他继续前进的是他的事业，是他对工作的热爱。当然，我们任何一个人在追求事业之初，不可能一下达到那种境界，但值得肯定的是，一个追求成功的人，他是明智的，他不仅看重薪水，更看重薪水背后的东西。钱只是我们生活所需的一部分，是多种报酬中的一种，金钱背后的东西，才是真正有价值的东西，才是我们终生享不尽的巨大财富。

高薪水谁都向往，但是我们必须要知道，什么东西都不是轻易获得的，薪水也一样。高薪不是凭白捡来的，而是通过努力换来的。渴望高薪的人，与其每天盼着拿到高薪，不如把注意力放在努力工作上。老板赏识工作出色，业绩突出的员工，不要太计较工资的多少，以积极的心态勤奋地工作，你的付出，不见得有更多的回报，但是你的努力会让你的工作更为出色。由此，你会获得老板的赞许与认同，最终会获得公司的肯定和器重，升迁、加薪和奖励的机会也随之而来。

第9节：工作不要一味等着别人来安排(1)

■工作不要一味等着别人来安排

成功的机会总是在寻找那些能够主动做事的人，可是很多人根本就没有意识到这点，因为，他们早已习惯了等待。只有当你主动、真诚地提供真正有用的服务时，成功才会随之而来。每一个雇主也都在寻找能够主动做事的人，并以他们的表现来奖励他们。

卡耐基曾经说过："有两种人永远将一事无成，一种是除非别人要他去做，否则，绝不主动去做事的人；另一种则是即使别人要他去做，也做不好事的人。那些不需要别人催促就会主动去做应该做的事、而且不会半途而废的人必将成功。"

一名优秀员工，从来都不是被动地等待别人来告诉自己应该做什么，而是自己主动去了解应该做什么，还能做什么，怎样做到精益求精。

在企业里，有很多的事情也许没有人安排你去做。如果你主动地去行动起来，这不但锻炼了自己，同时也为自己积蓄了力量。其实，主动是为了给自己增加机会--增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。

马布里是一家公司的总裁，在谈到他的成功经历时说："像无数的年轻人一样。我在青少年时期和上大学时做过许多的工作。修理过自行车，卖过词典，做过家教、书店收银员、出纳。大学期间，为了换取学费，我还给别人打扫过院子，整理过房间和船舱。

我曾经认为这些工作单调而无聊，所以不必主动认真去做，后来我发现自己的想法完全错了。事实上，这些工作给了我许多宝贵的教诲，不管从事什么样的工作，我其实都从中学到了不少的经验。

如今，我成了一名管理者，我依然像原来那样主动去找事做，尽管那不是我的工作。这不仅让自己与众不同，也会为自己的成功铺就一条道路。"

有成功潜质的人，总是主动比别人多付出一点点，自动自发地为自己争取最大的进步。只有积极主动地做事情，才会让雇主惊喜地发现你实际做的比你原来承诺的更多，从而使你有更多的机会获得加薪和升职。

主动的员工，会时刻想着自己能为公司多做点什么。

"每天多做一点事"的工作态度将会使你与众不同，你的上司和客户会愿意加倍信赖你，从而给你更多发展的机会。

德尼斯最初在杜兰特的公司工作时，只是一个毫不起眼的普通职员，现在他已成了杜兰特先生最得力的助手，担任着一家分公司的总裁。他之所以有今日的成就，就是因为他总是设法使自己多做一点工作。

刚来公司工作时，他发现，每天大家都下班后，杜兰特依旧会留在公司工作到很晚，于是他决定也留在公司里。虽然谁也没有要求他这样做，他只是想着，在杜兰特先生需要时给他提供帮助。

杜兰特先生在工作时经常需要查找文件和打印材料，这些工作虽然简单却很繁琐。于是，德尼斯主动请示老板，表示自己可以协助做这些工作。

尽管德尼斯并没有多获得一分钱的报酬，但他却获得了更多的机会，让老板认识了他的能力，为自己的进一步发展创造了条件。

一个来自偏远地区的打工妹，由于没有什么特殊技能，就应征到一家餐馆做了一名服务员。在别人看来，服务员的工作再简单不过，只要招待好客人就可以了。

可这个小姑娘的表现却出人意料，她从一开始就表现出了极大的热情。一段时间后，她不但能熟悉常来的客人，掌握了他们的口味，而且只要客人光顾，她总是千方百计地使他们高兴而来，满意而归。她不但赢得了顾客的连连称赞，也为饭店增加了收益--她总是能让顾客多点一两道菜，并且在别的服务员只能照顾一桌客人的时候，她却能独自招待几桌的客人。

老板非常欣赏她的工作热情，也很满意她的工作业绩，于是准备提拔她做店内的主管，她却婉言谢绝了老板的好意。原来，一位投资餐饮业的顾客看中了她的才干，准备与她合作，资金完全由对方投入，她负责管理和员工的培训，并且对方郑重承诺：她将获得25%的股份。现在，她已经成为一家大型餐饮企业的老板了。

第10节：工作不要一味等着别人来安排(2)

比尔·盖茨说过："一个好员工，应该是一个积极主动去做事，积极主动去提高自身技能的人。这样的人，不必依靠强制手段去激发他的主观能动性。"身为公司的一员，你不应该只是局限于完成领导交给自己的任务，而要站在公司的立场上，在领导没有交待的时候，积极寻找自己应该做的事情，主动地完成额外的任务，出色地为公司创造更多的财富，同时也扩大了自己发展的空间。

在我们的企业里，很多员工常常要等老板交待过做什么事，怎么做之后，才开始工作。殊不知，这种只是"听命行事"或"等待老板吩咐"去做事的人，已不再符合新经济时代"最优秀员工"的标准。时下，企业需要的、老板要找的是那种不必老板交待就积极主动做事的员工。

在任何时候都不要消极等待，企业不需要"守株待兔"之人。在竞争异常激烈的年代，被动就要挨打，主动才可以占据优势地位。所以要行动起来，随时随地把握机会，并展现超乎他人要求的工作表现，还要拥有"为了完成任务，必要时不惜打破常规"的智慧和判断力，这样才能赢得老板的信任，并在工作中创造出更为广阔的发展空间。

乔丹在他的自传中写到他和斯科特·皮彭的区别：

皮彭让自己成为随时进攻别人的"侵略者"，每次进攻都给人们创造一次惊奇。但我和他之间存在着区别：他是只要后面有一群狼在追着自己时才会发动进攻，而我是任何时候任何位置（哪怕没有追逐的狼群）都会发动进攻。其实这种区别是巨大的，所带来的威力的不同也是不言而喻的。

也正是因为有主动发动进攻的精神，乔丹才会成为最出色的球员。所以，在工作中凡事不要等着领导交待，充分发挥你的积极主动性，去争取成功的机会，去创造辉煌的人生。

第11节：扎扎实实做好每一天(1)

■扎扎实实做好每一天

弗兰克林曾经说过，年轻人最宝贵的资源是时间，但是，如果不充分利用时间来换取其他的资源，那最后的结果只能是白白地浪费了自己的青春。一年又一年的时间流逝了，你最初拥有的时间资源只会变少，而你却收获无几，这无疑是所有可悲事情中最可悲的一种。

也许，在现在的一些人看来，勤奋实干的精神早已落伍了，他们更推崇的是头脑和机遇，认为只有这两种条件才是取得成功的真正途径。其实，正是这种错误的认识才造成了他们与成功者之间的种种差距。

作为员工，工作上的改变和进步，不单纯靠能力和智慧，更要靠每天一点一滴勤奋的积累。要想事业成功，没有一番吃苦耐劳、勤奋如一的努力付出肯定是无法达成的。

台湾美发业的领头羊--曼都公司董事长赖孝义在一次对青年们的演讲时说："要成功，勤奋实干是最基本的工夫。而且一定要在工作上花比别人更多的时间，尤其是在给别人打工时。只有这样做，你才能为自己争取到更多的成功机会。"许多人错失机会，是因为机会伪装了起来，扮成了"辛苦的工作"。关键是我们要去有意识地规避惰性，去激发自己的积极性。

人都是有惰性的，只是每个人"惰"的程度不同而已，重要的是，我们要有意识地去规避惰性，更加踏实肯干。世间没有一种具有真正价值的东西，可以不经过艰苦辛勤的劳动而能够得到的。

一位部门主管曾这样评价过两名职员："一个透着一股聪明劲儿，整日夸夸其谈，开始还比较引人注意，但一段时间下来，发现这个人工作很不踏实，一碰到繁琐的事就往后躲，最大的毛病就是懒，能写50个字决不写51个，很快就被淘汰了。而另外一个，看起来不是非常聪明，但后来发现他很踏实肯干，很快就适应了环境，结果在我们那

里发展得最好。所以，作为一名员工，勤快点总没有错，最忌讳的是眼高手低又懒惰。"

你必须集中你的全部精力与体力，每天都要使你自己有明显的进步，才能积累起相当的经验。因为，所有的工作都可以用来发展你的才能，丰富你的经验。一个人惟有靠自己的奋斗、竭尽自己的心智、克服无数的艰辛谋到职位，才能获得其他人的信任和尊重。

"浪费，最大的浪费莫过于浪费时间了。"爱迪生常对助手说，"人生太短暂了，要多想办法，用极少的时间办更多的事情。"

弗兰克林曾经说过，年轻人最宝贵的资源是时间，但是，如果不充分利用时间来换取其他的资源，那最后的结果只能是白白地浪费了自己的青春。一年又一年的时间流逝了，你最初拥有的时间资源只会变少，而你却收获无几，这无疑是所有可悲事情中最可悲的一种。

很多年轻人刚踏入社会时，多多少少在内心里有些自负，总认为经过一番磨炼后，自己定会一鸣惊人，一飞冲天。而事实上，最后能达成自己最初愿望的人是很少的。这其中的原因，主要是年轻人的社会阅历有限和能力不足。其实，这两种不足，都可运用一个办法来补救--"勤"。

第12节：扎扎实实做好每一天(2)

所谓"勤"，首先要勤学，在自己的工作岗位上一刻也不放弃，一个机会也不放弃地学习。不但自己加强学习，同时也向有经验的人请教。别人休息，你去学习；别人去旅行，你去学习。这种密集的、不间断的学习效果相当显著。当然了，在工作中，除了"勤学"，还要"勤干"。

如果你本身的能力已经比较强，加上你的这种勤奋精神，你很快就能从普通员工中脱颖而出。如果一个人能力不足，那他更应该勤奋。而他若想成功，就应该在平时多多自我反省，认清自己的能力，不要自我膨胀，迷失自我。虽然说，工作狂们未必个个都是好员工。但毋庸置疑的是，勤奋踏实地工作，应该是每个好员工都应具有的工作态度。

天下没有免费的午餐，任何人都要经过不懈的努力才能有所收获。收获成果的多少取决于这个人努力的程度，努力工作，迟早会得到回报的。在一个公司里，并不是具有杰出才能的人才容易得到提升，只有那些勤奋刻苦、自觉执行并拥有良好技能的人才有更多的机会。如果你想既不付出又希望获得优厚的待遇，那么，在这个地球上，没有一家公司肯雇用你。

第13节：主动精神是工作的最好导师(1)

■主动精神是工作的最好导师

在现实世界里，有些受过良好教育、才华横溢的年轻人，在公司里却长期得不到提升，主要是因为他们不愿意自我反省，养成了一种嘲弄、吹毛求疵、抱怨和批评的恶习，他们根本无法独立自发地做任何事，只有在一种被迫和监督的情况下才能工作。

所谓主动工作，就是在没有人要求你、驱使你的情况下，你能够自觉并出色地做好需要做的事情。在竞争异常激烈的时代，被动意味着挨打，主动就可以占据优势地位。世界上从来没有什么救世主，我们的事业、我们的人生不是上天安排的，而需要我们主动去争取。

很多人对工作不满意，抱怨薪水太低、没有发展前途等，总觉得现有的工作不值得自己留恋。特别是工作不久的员工，在单位接触的是一些平平常常的工作，就觉得这种平淡的生活对自己是一种折磨，而自己真是怀才不遇呀。再看看周围比自己干得好的同学、朋友，跳槽的念头就油然而生。其实，这种想法大可不必。很多时候，只要我们主动一点，就会发现自己的工作实际上是大有可为的。

还有的人认为，只要把自己的本职工作干好就行了。对于老板安排的额外工作，总是抱怨，从来不主动去做。其实，多做一些分外的工作，不仅可以让你在工作中不断地锻炼自己，充实自己，而且会让你拥有更多的表现机会，让自己的才华充分地表现出来。如果我们总是能让上司领略到喜出望外的感觉，他将会对我们建立起更高的信任与依赖，产生赏识，从而在有限的资源分配中向我们倾斜。对于有积极心态和主动做事的人来说，"机会空间"的大门从来都是敞开的。

不管你现在所从事的是怎样一种工作，无论你是建筑工地上的一名工人，还是办公室里的一名普通职员，立即行动是必备的素质之一。只有立即动手的人，才能够抓住转瞬即逝的机会，也只有立即动手的人，才能够很快地将自己的想法付诸行动。

积极主动的人都善于跳出工作合同上所界定的条条框框，并主动地去填补工作中的模糊空间。其实，你可以在行动中逐渐完善。只要做起来，哪怕很小的事，哪怕只做了五分钟，也是一个好的开端，就能带动我们着手做好更多的事情。

任何一家公司制定的规章制度即使再详细、再完整，也不可能把每一个人应该做的每件事都规定得清清楚楚。公司里总是有很多临时的或意想不到的事情，没有什么明确规定说这些临时的事情应该由谁负责，但这些事情又是一定要人去做的。如果被指派的人有这样的想法：凭什么要我去？我又不是专门负责这项工作的。那么，可以肯定的是，这种斤斤计较、患得患失的人在任何一个组织里都很难有出头之日。

小李是一家外企的文员。这家企业一贯崇尚节俭的作风，甚至每页打印纸都要充分利用--正反两面都要使用。有一天，公司的勤杂工请假没有上班，而小李手头的工作又不太多，于是，办公室主任让小李把一摞用过一面的打印纸按规格分类以备再用。小李对此很不以为然，认为这不是自己的分内事，再过两天干也无所谓。可当第二天主任面带不悦地抱走那摞纸自己整理时，小李才感到事情的严重性。果然，不久公司进行裁员时，小李正在其列。

只有当你主动、真诚地提供真正有用的服务时，成功才会伴随而来。而每一个雇主也都在寻找能够主动做事的人，并以他们的表现来给予他们相应的回报。所以，好员工都明白一个道理：与其被动地服从，不如主动地去完成。

在现实世界里，有些受过良好教育、才华横溢的年轻人，在公司里却长期得不到提升，主要是因为他们不愿意自我反省，养成了一种嘲弄、吹毛求疵、抱怨和批评的恶习，他们根本无法独立自发地做任何事，只有在一种被迫和监督的情况下才能工作。

所有的失败者身上都有一种顽疾，那就是没有限期的拖延--今天该做的事拖到明天完成，现在该打的电话等到一两个小时后才打，这

个月该完成的报表拖到下一月，这个季度该达到的进度要等到下一个季度……在我们的工作中，实在有太多的拖延。

第14节：主动精神是工作的最好导师(2)

拖延的习惯最能损害及减低人的做事能力，阻碍人的潜能发挥。你应该极力避免拖延的习惯，应该将"拖延"当作最可怕的敌人。因为它要窃取你的时间、能力、机会、品格与自由，从而使你成为它的"奴隶"。随着时间的流逝，工作的压力反而与日俱增，这会让人觉得更加疲惫不堪。

有些刚刚走出大学校门的年轻人毕业伊始，面对自己从未接触过的工作，一时有些手足无措，每当领导交给他们工作任务时，总是要问一句该怎么办，这种做事方法长此以往就会出现依赖心理，只会被动服从，不会主动开拓。

成功的人很早就明白，什么事情都要自己主动争取，并且要为自己的行为负责。没有人能保证你成功，只有你自己；也没有人能阻挠你成功，只有你自己。要想获得成功，你就必须敢于对自己的行为负责，没有人会给你成功的动力，同样也没有人可以阻挠你实现成功的愿望。

养成了率先主动的工作习惯，就掌握了个人进取的精义。那些以无比的热情看待自己工作和事业的人，总能发掘出无穷的机会。相反，那些被动的人只能永远等着别人给他安排任务，而且还要推脱搪塞，在这同时，他也推掉了机会。

只有率先主动，才会让雇主惊喜地发现你实际做的比你原来承诺的更多，你才有机会获得加薪和升迁。如果你只是尽本分，或者唯唯诺诺，对公司的发展前景漠不关心，你就无法获得额外的报酬，你只能得到属于你应得的那一部分，当然，这比你想象的要少。

其实，公司是一个实现自我价值的平台。你通过自己积极主动的工作，为企业做出贡献，企业通过你的工作取得了效益，因此，它除了给你报酬，还给你提供了机会，让你实现自己的理想。所以，如果

你对工作总是采取一种应付的态度，能少做就少做，能躲避就躲避，敷衍了事，实际就是敷衍自己。

小萌现在对自己的工作干得一点劲儿也没有，她是公司文秘兼内勤，公司大大小小琐碎的事情都要她管。她觉得自己在这份工作中找不到任何动力和激情，学不到任何本领和技能，所以感到很郁闷、很压抑。她觉得老是这么"打杂"没有什么意思，她希望让自己的生命更有意义些，更加丰富多彩些。因此，她一直盘算着"另谋高就"。

不管你是做文秘，还是销售或客服，都是一样的，事实上，所有具体的工作永远都是繁杂琐碎的。可以说，现代职场上的所有工作在你干了三个月之后都会变成简单的重复劳动。所以，枯燥乏味的不是工作，而是要看你能不能找到自己的工作对整个公司运作的意义!

第15节：主动精神是工作的最好导师(3)

比如，你给客人泡茶，这事看起来很平常。但是，如果你知道自己这项工作的意义，你就会主动起来，希望给客人留下一个良好的印象。由于你给客人留下了良好印象，无形中就可能会给公司的发展带来机会……因此，即使是给客人泡茶这种小事，也是对公司的一份贡献。

有时，你可能觉得老板是将你随便安排在一个岗位上，是在人才高消费。其实，公司作为一个追求盈利的组织，在调配人力资源的时候，一般不会让职员去干他不擅长或不适合的工作。既然公司把你招进来了，就说明你是个人才，他们对分配给你的工作也寄予了厚望。所以，如果分配给你的工作与你当初想象的不一样，这也许是他们发现了你自己原来没有意识到的特长，对你来说，这也许是个新的机会。

许多职场新人都觉得"打杂"很没面子，不好意思对同学朋友讲真话。其实，大可不必，"打杂"并不会有损于你的尊严。在那些成功人士的眼中，"打杂"可能就是"机遇"的同义词。

通过打杂，你可以慢慢熟悉公司业务的工作流程，并开始为自己将来从事具体业务收集基础信息。比如，你在为上司打字的时候，你就可以琢磨上司是怎么写合同和协议的；你可以利用收发国内外来往传真和整理档案的时候，开始学习业务知识，掌握做合同和谈判的流程与技巧。通过这样的"打杂"，你自己就可以慢慢摸索出其中的门道，将来一旦让你做具体业务，主动的你一定可以成为上司的得力助手。

机会空间来自于自己的主动，主动的人是最聪明的人，是团队中最好的伙伴，是人人都想要有的朋友。永远要记住，主动精神是你最好的老师。在面对困难的时候，可以帮助你的是你自己的主动精神，而不是运气。

第16节：机会需要主动努力去争取(1)

■机会需要主动努力去争取

没有成功会自动送上门来，也没有幸福会自动降临到一个人身上。这个世界上所有美好的东西都需要我们主动去争取。婚姻如此，财富如此，快乐如此，健康如此，友谊如此，学习如此，机会如此，工作如此。

惟有那些主动出击、善于创造机会和把握机会的人，才有可能从最平淡无奇的生活中找到一丝机会，用积极的行动改变自己的处境，使自己的人生之船到达理想的彼岸。

一般人常常认为，只要准时上下班，不迟到，不早退就算完成工作了，就可以心安理得地去领工资了。其实，工作首先是一个态度问题，工作需要认真和尽力，需要踏实和勤恳，更需要积极主动的精神。对企业和老板而言，他们需要的绝不是那种仅仅遵守纪律、循规蹈矩，且缺乏积极主动的员工。

许多公司都努力把自己的员工培养成对工作主动积极的人。因为只有这样的员工才勇于负责，有独立思考能力。他们往往会发挥创意，出色地完成任务。他们不墨守成规，不害怕犯错，不会像机器一样，别人吩咐做什么就做什么。

有一家兄弟三人，同时在一家公司上班，但他们的薪水并不相同：老大的周薪是350美元，老二的周薪是250美元，而老三的周薪只有200美元。做父亲的感到迷惑不解，便向这家公司的老总询问原因。

老总没做过多的解释，只是说："我现在叫他们三个人做相同的事，你只要在旁边看看他们的表现就可以得到答案了。"

老总先把老三叫来，吩咐道："现在请你去调查停泊在港口的C船，船上皮毛的数量、价格和品质，你都要详细的记录下来，并尽快给我答复。"

老三将工作内容抄录下来之后，就离开了。5分钟后，他告诉老总，他已经用电话询问过了，就这样，一通电话就完成了他的任务。

老总再把老二叫来，并吩咐他做同一件事情。在一个小时后，老二回到总经理办公室，一边擦汗一边解释说，他是坐公交车往返的，并且将船上的货物数量、品质等详细报告出来。

老总再把老大找来，先将老二报告的内容告诉他，然后吩咐他去做详细调查。两个小时后，老大回到公司，除了向总经理作了更为详尽的报告外，另外又汇报说他已经将船上最有商业价值的货物详细记录下来，为了方便总经理和货主订契约，他已约货主第二天早上10点到公司来一趟。回程中，他又到其他两三家皮毛公司询问了货的品质、价格，并请可以做成买卖的公司负责人明天早上11点到公司来。

在暗地里观察了三兄弟的工作表现后，父亲恍然大悟地说："再没有比他们的实际行动更能说明这一切的了。"

对于企业来说，一个善于思考的员工，要比一个只知干活而不知动脑的人更重要。注意观察市场、研究市场、分析市场、把握市场的人，才能成为不可替代的人。所以，不断思考、改进是你必须要做的事。

我们提前提交工作成果，就能为领导留出更充裕的调整时间，增加了他指挥若定的资本，领导自然会对我们的工作赞赏有加。如果我们在重大工作上总能提前完成，逐渐让领导领略到我们是能担大任之人，那么何愁好运不来。

明白了这个道理，并重新审视我们的工作，工作就不再成为一种负担，即使是最平凡的工作也会变得意义非凡。在各种各样的工作中，当我们发现那些需要做的事情--哪怕不是分内的事的时候，也就意味着我们发现了超越他人的机会。但是在积极主动地工作背后，需要你付出的是比别人多得多的智慧、热情、责任、想象和创造力。

第17节：机会需要主动努力去争取(2)

那些一贯被动工作的人，不但不会主动争取新的工作，甚至连老板交代的工作也要一再督促才能勉强做好。这种被动的态度自然会导致工作效率下降，久而久之，即使是已经交代甚至一再交代的工作也未必能够做好，因为这样的人总是想方设法去拖延、敷衍。如此一来，他们又怎能指望公司会分派一些具有挑战性的工作呢？自然也会失去晋职、加薪的机会。

没有成功会自动送上门来，也没有幸福会自动降临到一个人身上。这个世界上所有美好的东西都需要我们主动去争取。婚姻如此，财富如此，快乐如此，健康如此，友谊如此，学习如此，机会如此，工作如此。

要想把握住转瞬即逝的机会，一个积极主动的人就必须学会说服他人，向别人推销自己或自己的观点。在说服他人之前，要先说服自己。激情加上才智往往折射出一个人的潜力。

某集团打算招聘一位技术主管，在众多求职者中，其中甲先生、乙先生二人在个人的知识、技能和能力方面都很接近。两天之后，正当公司犹豫录用哪一个更合适时，乙先生主动给公司的人力资源部打了一个电话，并寄了一封信过来，信中表达了他对这家集团的向往以及他为什么认为自己是合适的人选，此外还有他已经发表的论文、老师的推荐信和他希望来公司作的课题等。尽管他毕业的学校不是中国最有名的学校，但他积极主动的自我推销使他最终胜出。

积极主动是一种极其珍贵的素质，它能使你变得更加敏捷能干。作为职场新人，你每天多做一点，上司和同事就会更关照你和信赖你，从而给你更多的机会，你就能从竞争中脱颖而出。生活是公平的，你流了多少汗水，就会有多少收获，当你斤斤计较，不肯做一点分外的事时，往往颗粒无收。

如果你想有好的人际关系，你就必须选择主动问候；如果你想有机会晋升，你就必须主动争取任务；如果你想提高自己的演讲能力，你就必须主动发言。记住，除了你自己，没有人可以阻挡你。当你主动的时候，一切将变得容易，世界将变得和谐，人生自然会变得美好。

第18节：用心就能受青睐(1)

■用心就能受青睐

我们不要考虑自己做的是什么工作，而要考虑应该以什么样的态度来对待自己的工作。在工作中你只要把每一件事情都能用心去做，就能做到最好，如果能做到最好，就不要允许自己只做到次好；能完成100％，就不能只完成99％。

凡事用心做和用手做结果完全是不同的。用心做才能完美，用手做只是完成而已。作为员工，不论从事什么工作，无论在哪个岗位上，都要竭尽全力，用心去做，以求得尽善尽美的结果。

成功看似遥不可及，只要你用心去做，那么成功的脚步就会离你越来越近，直到你得到它。作为员工，不要总是抱着为老板打工的心态，抱着这样的态度来工作，就成了单纯为薪水工作的人，只为薪水工作的人，他是不可能事事都用心去做的，只要完成了本职工作，其他的事他是不会太关心的。

"用心去做"是员工最起码的工作态度，也是职场最基本的要求。你可以能力低于别人，但如果你连用心工作都做不到，那么你的工作是存在风险的，职位也是不牢固的。一个用心工作的人，凡事都能尽心尽力去做，这样的员工是受老板青睐的，也是有前途的。

做事情只是做到"差不多"就止步，或者甚至就半途而废的人，说明他根本就没有"用心"做事，更重要的是表明他是一个不负责任的人。每个人都渴望自己得到提升，得到加薪，可是以敷衍了事、马马虎虎的态度工作，他的价值是体现不出来的。

凡事只要用心去做，才能达到自己想要的效果，任何的敷衍可能一时欺骗得了别人，但永远也无法欺骗自己的良知和前途。

不管做什么事情，一定要用心做好，即使是一件很小的事情，也不可轻视。要想比别人更优秀，只有在每一件事上比功夫。把每一件事都能做好，就能出类拔萃。

不甘做小事，总希望做一番大事，会导致"小事不愿做，大事做不好"的局面。其实，凡做成大事者，无不起始于做小事。凡事都是从最简单、最基础的事情做起，小事做不好，大事也做不来。把每一件简单的事做好，就能够掌握全局、统领全局。作为公司的一员，把自己岗位上的每一件事用心做好、做到位就意味着成功。

汤姆·布兰德，起初只是美国福特汽车公司一个制造厂的杂工，就是在做好每一件小事中获得了极大成长，最后成为福特公司最年轻人的总领班。在有"汽车王国"之称的福特公司里，32岁就升上总领班的职位，的确不是一件太简单的事。他是怎么升起来的?

汤姆是在20岁时进入工厂的。一开始工作，他就对工厂的生产情形做了一次全盘的了解。他知道一部汽车由零件到装配出厂，大约要经过13个部门的合作，而每一个部门的工作性质都不同。

第19节：用心就能受青睐(2)

他当时就想：既然自己要在汽车制造这一行做点事业，必须要对汽车的全部制造过程都能有深刻的了解。于是，他主动要求从最基层的杂工做起。杂工不属于正式工人，也没有固定的工作场所，哪里有零星工作就要到哪里去。汤姆通过这项工作，和工厂的各部门都有接触，对各部门的工作性质也有了初步的了解。

在当了一年半的杂工之后，汤姆申请调到汽车椅垫部工作。不久，他就把制椅垫的手艺学会了。后来又申请调到点焊部、车身部、喷漆部、车床部去工作。不到5年的时间，他几乎把这个厂的各部门工作都做过了。最后他决定申请到装配线上去工作。

汤姆的父亲对儿子的举动十分不解，他质问汤姆："你工作已经5年了，总是做些焊接、刷漆、制造零件的小事，恐怕会耽误前途吧？"

"爸爸，你不明白。"汤姆笑着说："我并不急于当某一部门的小工头。我以整个工厂为工作的目标，所以必须花点时间了解整个工作流程。我是把现有的时间做最有价值的利用，我要学的不仅仅是一个汽车椅垫如何做，而是整辆汽车是如何制造的。"

当汤姆确认自己已经具备管理者的素质时，他决定在装配线上崭露头角。汤姆在其他部门干过，懂得各种零件的制造情形，也能分辨零件的优劣，这为他的装配工作增加了不少便利，没有多久，他就成了装配线上的灵魂人物。很快，他就升为领班，并逐步成为15位领班的总领班。如果一切顺利，他将在一两年内升到经理的职位。

不要对细节不屑一顾，虽然它平凡而细小，但它的作用是不可估量的，"不积跬步，何以至千里"。在细节上下苦功夫，用心对待每个细节、做好每件小事，就能聚沙成塔汇溪成海。

也许有很多人认为一些不屑一顾的小事无足轻重，从大处着眼就可以了。却不曾意识到这些小事上的不到位，也不可能在大事上发挥到极致。"于细微处见精神"，要拿出你所有的细心和耐心对待工作中

的每一件琐事，不放松对自己的要求，尽心尽力、一丝不苟、安心工作，把做小事作为锻炼自己、深入了解公司情况、加强公司业务知识、熟悉工作内容的机会，在小事中获得成长。

不论从事什么样的工作，眼高手低注定一事无成，放下架子，干好身边的小事，不要认为干琐碎小事是委屈了自己，是大材小用。结果往往是"小事不愿干，大事干不来"。什么是大事？什么是小事？那些一心想做大事的人，常常对小事嗤之以鼻，不屑一顾。其实，连小事情都做不好的人，大事是很难成功的。

第20节：用心就能受青睐(3)

好高骛远，一步登天是妄想，不切实际。只有花大功夫做好小事，把小事当成大事去做，才能提高做大事的成功率或取得更大的成就。

我们不要考虑自己做的是什么工作，而要考虑应该以什么样的态度来对待自己的工作。在工作中你只要把每一件事情都能用心去做，就能做到最好，如果能做到最好，就不要允许自己只做到次好；能完成100％，就不能只完成99％。

你要学着去爱你眼下的工作！也许你可能不喜欢你眼下的工作，甚至让你感到了厌烦，但你要记住，这并不是老板或公司的错。需要改变的是你自己，你只有爱你的工作，你才会用心去做。

世界文豪伏尔泰说："使人疲惫的不是远方的高山，而是你鞋里的一粒沙子。"美国质量管理专家菲利普·克劳斯比说："一个由数以百万计的个人行动所构成的公司经不起其中1％或2％的行动偏离正轨。"大量成功和失败的企业案例都证明：我们不缺乏雄才伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行者。

对待每一项工作，无论它在我们眼里多么的微不足道，我们都应该尽力去做，使出浑身的力气与机智，谋划出最好的办事方法，力争成为公司的优秀员工，行业里的佼佼者！

第21节：日事日毕，让拖延见鬼去吧

■日事日毕，让拖延见鬼去吧

成千上万的人都拥有雄心壮志，为什么很多人没有如愿以偿，甚至在温饱线上挣扎？原因就是大多数人一直在拖延行动。并不是不想行动，只是想过一段时间再开始，这样一晃就是一生。

工作应该按计划去做，可总有人习惯把要做的事往后推，本来是一些不起眼的工作，不经意间就会越积越多，不及时处理，通常会变得更困难，需要花费更多的时间和更大的精力才能完成。

工作要按计划按要求去做，不要总是相信以后还有很多时间，不要认为这件事在别的时间做会更容易些。要知道：我们没有想象中有那么多的时间与精力。

计划总赶不上变化，新的一天总会有新的工作需要你来做，遗留下来的工作还没有完成，新的工作又扑面而来，这会使你应接不暇，顾此失彼。今天的事情一定要今天做完，拖延只会使新旧工作堆压在一起，令人身心疲惫。

每天都是新的开始，每天都有新的事情要做。拖延不只使人工作效率下降，而且还会使人丧失做事的才能，走向平庸。

具有拖延习惯的人，不到火烧眉毛的地步，往往弄不出一个结果来。日子一久，遇事就不能当机立断，做事也会失去自信，同时也使原本所具有的一切能力逐渐退化了，坏习惯反而越来越多。

拖延是个不讨人喜欢的习惯，不仅使我们失去个人的自信，而且也失去了别人对我们的信任和尊重，同时使得各种机遇的大门不再向我们敞开。

我们为什么拖延？从根本上还是工作消极被动，大家都知道拖延浪费时间，事实上拖延的弊端远不止这些。

有人为完不成的工作找各种各样的借口，有的说情绪不好，有人说状态不对，有人说条件太差。总之，就是在为不做找理由。于是把

该做的事放在一边，去做那些比较容易、比较有趣的事。

借口是拖延的温床。借口使我们工作的出发点发生了扭曲，做起事来往往就会不诚实，无法将工作做好。

现代社会是一个讲究效率的时代。在这个时代，拖延就是失败，行动与速度才是制胜的法宝。

成千上万的人都拥有雄心壮志，为什么很多人没有如愿以偿，甚至在温饱线上挣扎？原因就是大多数人一直在拖延行动。并不是不想行动，只是想过一段时间再开始，这样一晃就是一生。

成功的秘诀在于形成立即行动的好习惯。不要拖拉，不要告诉自己"明天再说"、"以后再说"、"下次再做"。坏习惯中拖延的习惯是最有害的。没有别的什么习惯，能够比拖延更能使人懈怠。

拖延是可怕的敌人，是时间的窃贼。它会损坏人的性格，消磨人的意志，使你对自己越来越失去信心，怀疑自己的毅力，怀疑自己的目标，怀疑自己的能力，从而让人变得一事无成。

拖延是人生的最大杀手，让人在生活和工作中忙乱不堪，让人失去与他人合作的机遇，更让人失去在工作和事业上成功的机会，从而让失败一直伴随着自己。

按时完成要做的事情才是有序的，高效的！要保证工作效率，必须提高执行力，该解决的问题必须及时解决，避免无谓的拖延和挤压。

优秀的员工都是高效的执行者。优秀的员工做事从不拖延，而且还能提高效率，节省时间。在工作中，他们知道自己的职责是什么，知道自己每天的工作是什么，知道自己一小时甚至是一分钟该完成什么。他们会把自己的工作安排得井井有条，今天的工作决不能留给明天。他们深知只有这样，才能真正做到"日事日毕，日清日高"，才能在日益激烈的竞争中立于不败之地。

第22节：职场不欢迎"守株待兔"的人(1)

■职场不欢迎"守株待兔"的人

有一位公司的总裁说道："曾经有人问我，什么样的员工是称职的，我说，如果这位员工在休息的时候还会经常想着工作，想着如何把工作做得更好，那么这个员工就是主动的，就是称职的。现在的企业实在是太需要这样的员工了。"

要想抓住机会，就需要自己主动去争取。机会不会从天而降，需要自己去创造。那个守株待兔的人获得的只是一只兔子。只有积极行动，才能获得成百上千只兔子。

在今天这个充满机遇和挑战的时代，任何时候，公司与个人都不能满足于现状，否则，就如"逆水行舟，不进则退"。每个企业都必须时刻以增长为目标才能生存，要达到这个目标，公司员工必须与公司制定的长期规划保持步调一致，而真正能做到一致的，只有那些主动进取的员工。

主动性在工作中是非常重要的。有的人像算盘珠，拨一拨，动一动，从来不愿动脑筋，更没有创新意识。有的人却主动找事做，还会主动处理困难的或别人不愿做的工作，并且发现问题，提出解决问题的方法。主动性强的员工在工作过程中其业绩不断得到提升，实力也不断增强，随着工作经验的不断积累，对各种问题的处理也变得越来越得心应手。

微软公司在招聘员工时，颇为青睐一种"聪明人"。这类"聪明人"并非在招聘时就已是某一方面的专家，而是一个积极进取的"学习快手"；一个不单纯依赖公司进行培训，而是自己主动提高自身技能的人；一个会在短时间内主动去学习更多的有关工作范围知识的人。具有这种主动进取精神的员工，乃是企业进步不可或缺的支柱。

许多职场新人进了公司后，往往几个月过去了，他们还像做客，缺乏工作的主动性。在企业的基层，部门分工往往不是很细，而一些

重要的工作又不能马上交给新人，所以一般都是先做内勤，也就是处理考勤、收发电子邮件这类日常工作。在一些满怀激情的职场新人看来，这就是打杂，在他们眼里打杂有什么好学的？许多职场新人也想找事做，但他们不知道自己该做些什么，他们总是期望老员工来手把手地教自己，就像上学时数学老师讲解习题一样。

商场如战场，作为一个职场新人，你进入职场就如同进入战场，了解本公司和本行业的基本情况，就如同进入战壕先熟悉地形一样。

职场新人在自己的工作还不是满负荷的情况下，最好先用这段时间了解本公司的一些基本情况，如本公司的历史、发展的过程、具体的业务内容、具体产品的价格、各部门的大致分工、各地的分支机构、经营方针等等。

作为职场新人，你一定要积极主动，要利用这段时间多学点东西，不懂的地方要虚心地向资历深的同事请教。这样，一旦当领导有具体业务交给你时，你就能很快进入状态。

第23节：职场不欢迎"守株待兔"的人(2)

总的来说，自动自发型员工的积极主动主要体现在以下几个方面：

1.认真全面地了解公司。认真全面地了解公司是做好工作的基础。它主要包括公司目标、经营方针、组织结构、销售方式等等。像老板一样了解所在的公司，可使你在今后的工作中采取的行动更准确，效果更佳。

2.主动找事情做。优秀的员工每当完成一项工作时，总会对自己做一番检查：是否都已达到所有的目标?有什么项目需要加上去?还需要向别人学习什么?等等，这些能使自己的工作能力得到提高。

不让自己闲下来，主动找点事做，你就能更加完善自己，在工作中提高自己的工作能力。

3.不要等待上司下命令。如果你习惯于"等待命令"，那么你首先就会从思想上缺乏工作积极性而降低工作效率。一个人一旦被这些消极思想左右，任何时候他都很难要求自己主动去做事。事实表明，"等待命令"是对自己潜能的"禁锢"，从一开始就注定了平庸的结局。

4.承担自己工作以外的责任。许多著名的大公司认为，一个优秀的员工所表现出来的主动性，不仅仅是能坚持自己的想法或项目并主动完成它，还应该主动承担自己工作以外的责任。

要想成为一名优秀的员工，就必须具有积极主动的品质，这种积极主动不能仅仅局限于一时一事，你还必须把它变成自己的思维方式和行为习惯。只有时时处处表现出你的主动性，才能获得机会的眷顾，并最终成就卓越。

李默--现就任于美国一家大公司的副总裁，但他到美国的第一份工作却只是一个仓库保管员。尽管出国以前学的是企业管理专业，可是他并没有轻视这样一份在常人看来难以有所作为的工作。因为在他看来，自己即便是看仓库，也要看出企业管理的水平。

于是，他以货物的流通为切入点，通过对各种货物的流通速度来评判公司的各项业务，找出周转缓慢需要调整的业务，并不断上交分析报告，以此作为公司管理层做出未来决策的参考依据。他这么做完全出于主动，他把公司的问题当作自己的问题。所以，十年间他从管理员一步一步做到了副总裁，并掌管着100亿美元的资金运作。

作为一名普通员工，如果安于原来的"水平"，不去主动进取的话，那就永远只能是一个业绩平平者。好员工要学会主动，关键是不要给自己设限。这个"限"就是指你觉得自己已经做的足够多、足够好。主动工作的过程中，你不必在意老板有没有注意到，也不必计较你多做的事情会不会得到报酬。如果你能达到这种境界，你最终的价值必然决定了你不可替代的"身份"。

第24节：职场不欢迎"守株待兔"的人(3)

"主动性"是企业评价一个员工是否合格的重要标准，其核心就是看他是否主动地去工作，是否主动地去思考。

有一家公司，为了鼓励员工积极参与企业经营，设立了一个总经理特别奖，专门用于奖励那些业绩突出或提出对公司运作有明显改善的方案的员工。你可以带着改善你所在机构运作的主意或方案去找你的直接上级或总经理。公司还鼓励大家提出节省费用的主意，并对那些提出有效节省开支主意的员工给予奖励。

企业强调员工要发挥主动性，就是希望每个员工不要凡事都依靠上司，不要等上司有了指示才去工作。每个人都负责着部分工作，员工就是自己主办工作的负责人。公司提倡大家要有一种主人翁的姿态，主动地去考虑自己负责的工作，提出有益的建议，想出各种办法，把自己负责的工作做好。

有一位公司的总裁说道："曾经有人问我，什么样的员工是称职的，我说，如果这位员工在休息的时候还会经常想着工作，想着如何把工作做得更好，那么这个员工就是主动的，就是称职的。现在的企业实在是太需要这样的员工了。"

任何人的成功都是来自于发挥主动性和创造力，积极地去寻找机会。如果你只会坐井观天，守株待兔，那么你永远只能是井底之蛙，永远逮不着只有千万分之一出现几率的兔子。

第25节：要多想想：我能给单位做什么(1)

第二章对待公司：敬业热情

■要多想想：我能给单位做什么

如果你只是一枚平淡无奇的小沙粒，你没有理由抱怨不被注意，因为你没有被注意的价值。要想引起注意，要想有自己的立场和声音，你先要站起来去为自己争取"结果"。努力才能提升你的价值，成为闪亮的珍珠后你才能引人注意。

现在，如果一个员工还抱着"不求有功，但求无过"的心态去做事情，其职业生涯的前景怕是很难乐观。对员工来说，只有工作业绩最能证明你的工作能力，充分体现你的个人价值。因为，只有每一个员工的个体价值得到提升，公司的整体价值才能得到提升，也才会长期发展。

有的员工只想着"将来我能拿多少钱？能接受什么培训？能享受哪些福利？"而不是先考虑"我能为公司做些什么，创造什么价值？"这种对待工作的态度是非常有害的，尤其对初入职场的年轻人更是如此。在对企业有所要求的同时，首先应该正确客观地评价自己。

企业靠什么生存？靠所有的员工卓越完成公司下达的任务，而不是靠大家轻松地谈谈天，喝喝咖啡之类的。如果你每月还能按时领到一定的薪水，一定不是因为别的什么，而是因为你完成了这个岗位规定的任务。

真正的人才是积极想办法为企业创造财富的人。哪怕你是技术、能力最强的一个，但并不能表明你是最有价值的员工。只有那些有长远目标，有想法，有创意，能为公司在业绩上做出贡献的员工才是最棒的。

在企业中，是根据一个员工的工作业绩来确定其工作价值的，并不是说出的力越多、学历越高，你得到的报酬就越多，而是要看员工个人所贡献出的最终劳动成果。联想集团有一个很有名的理念："不重

过程重结果，不重苦劳重功劳。"这是写在《联想文化手册》上的核心理念之一，这一理念突出表达了目标与结果的重要。

企业评价一个员工，主要是看员工能否给企业创造价值，创造多少价值。工资的增长跟员工的业绩是紧密相连的。在法律法规的范围内，每个企业都根据自己的企业状况制定有相应的工资结构，企业根据职位范围的大小、工作的复杂及难易程度等来确定工资的级别。

作为一名员工，要时时以经营绩效为己任，努力为公司创造利润，伴随公司成长而成长。

利润是所有企业得以发展的原动力，公司是一个以实现经济利益为主要目标的经营实体，必须凭借足够稳固的利润去不断壮大发展。而要发展就需要公司所有员工都积极主动地把自己的全部力量和才智贡献出来，为公司出谋划策，并贯彻实行。

如果你只是一枚平淡无奇的小沙粒，你没有理由抱怨不被注意，因为你没有被注意的价值。要想引起注意，要想有自己的立场和声音，你先要站起来去为自己争取"结果"。努力才能提升你的价值，成为闪亮的珍珠后你才能引人注意。

我们要认清这样一个现实：公司不是慈善机构，老板与职员也不是父母与孩子的关系。在企业付给你报酬的同时，你应该给企业几倍甚至几十倍、几百倍的回报，最起码，你为企业创造的价值要超过企业支付给你的报酬。每一个老板都希望自己的员工能创造出优异的业绩，而绝不希望看到员工工作卖力却成效甚微。

真正有远见的人懂得：工作，凭的是业绩，是实力。要想成为职场中的佼佼者，要想超越其他人，那么，就要毫不懈怠、竭尽全力地把你那一行钻研透彻。事实表明，品格优秀，又业绩斐然的员工，是最令老板倾心的员工。如果你在工作的每一阶段，总能找出更有效率、更经济的办事方法，你就能提升自己在老板心目中的地位。

第26节：要多想想：我能给单位做什么(2)

做事不认真，处处投机取巧，随时担心自己所耗费的精力和时间已经超过薪水的报酬，因为没有额外的津贴，便不肯多动动手，不肯多提出一些改进的意见。这种员工，任凭他的学识怎么丰富，本领怎么大，也绝对不可能会有出头之日。

我们首先要掂量掂量自己的真正实力，站在公司的角度想一想，自己的价值会有多大，例如完成了多少项目、给公司创造了多少价值等，然后再想想这种价值是否与你的薪资相符。毕竟工作上的成就才是你获得加薪的基础。如果你创造的价值远远大于你的薪水，又何愁没有得到的那一天。

有的员工爱抱怨工作繁重，薪水太少，却很少能真正地反省一下自己。他们认识不到丰厚的报酬是建立在自己的工作业绩上的，更认识不到利用工作机会来提高自己的能力，增强自己的实力，为自己日后谋取更好的待遇增加砝码。

一个人工作，永远都只是为他自己书写人生简历。只有付出大于得到，让老板真正看到你的能力和价值，你才有可能得到更多的机会创造更多的价值，同时你也找到了属于自己的最好位置。

"我能为公司做什么?"这应该是每一位员工从进公司那一刻就该明白的事情。你要主动、积极、创造性地把属于你的工作做到尽善尽美，然后你将获得"公司能给我什么"的报酬。

一个员工，要想在公司里占有一席之地，就要对自己所从事的工作的价值有更深入的理解，只有认定自己工作的价值，为公司赚取更多的利润，才能在职场中稳操胜券。也就是说，能为公司赚钱的人，才是公司最需要的人。

突出的工作成绩最有说服力，最能让人信赖和敬佩。惟有如此，企业的航船才能在市场经济的大海中，乘风破浪，越过激流，避开商战"暗礁"，从而立于不败之地。

■责任面前，请抛弃借口

有许多人只想着得过且过，在做不好事情、完不成任务时把借口当做敷衍别人、原谅自己的"挡箭牌"；他们宁愿花费时间、精力找借口来逃避，也不愿花费同样的时间、精力来完成工作，把借口作为掩饰弱点、推卸责任的"万能器"，这样往往忘记了自己的职责，人渐渐变得懒惰。

责任感是人走向社会的关键，是一个人在社会上立足的重要资本。任何一个企业总是希望把每一份工作都交给责任心强的人，谁也不会把重要的职位交给一个遇到问题总是推三阻四、找出一大堆借口的人。

第27节：要多想想：我能给单位做什么(3)

在企业中，在积极落实上级派遣的任务的同时，不仅能使自己的能力和素质得到提升，使自己的人品可以信赖，还能很好地维护公司的利益，更能体现自己对工作认真负责的敬业精神。而推托和懈怠不仅会贻误最佳战机，更会损坏企业的利益。

找借口推卸责任，对公司具有很大的危害性，所以有的人会说："公司经营好坏和我有什么关系呢？我只不过是被雇用的员工，公司垮了，我大不了另找一份工作，个人并没什么损失。"其实，利用借口逃避责任，最大的受害方，并不是公司，而恰恰是那些找借口的人。

福特汽车的创始人亨利·福特，在制造著名的V8汽车时，明确指出要造一个内附8个汽缸的引擎，并指示手下的工程师马上着手设计。然而其中有一个工程师认为要在一个引擎中设8个汽缸是不可能的。他对福特说："这简直是天方夜谭！以我多年的经验来看，这是绝对不可能的事，我愿意和您打赌，如果谁能设计出来，我宁愿放弃一年的薪水。"福特先生应了他的赌约。

后来，其他工程师通过对世界范围的汽车引擎资料的搜集、整理和精心设计，结果奇迹出现了，不但成功设计出8个汽缸的引擎，而且还正式生产出来了。

那个工程师对福特说："我愿意履行自己的约定，放弃一年的薪水。"这时，福特严肃地对他说："不用了，你可以领走你的薪水，但看来你并不适合在福特公司工作了。"

有许多人只想着得过且过，在做不好事情、完不成任务时把借口当做敷衍别人、原谅自己的"挡箭牌"；他们宁愿花费时间、精力找借口来逃避，也不愿花费同样的时间、精力来完成工作，把借口作为掩饰弱点、推卸责任的"万能器"，这样往往忘记了自己的职责，人渐渐变得懒惰。

那些勇于负责的人知道，要想改变自己的生活境况和人生境遇，就要从负责任的角度入手。在美国卡托尔公司的新员工录用通知单上印有这样一句话："最优秀的员工是像恺撒一样拒绝任何借口的英雄！"找个借口，是丝毫不费力的事情，但是这样你表面上得到了安慰，实际上你将一事无成。

任何一个老板都很清楚，一个能够勇于承担责任的员工，对于企业有着重要的意义。问题出现后，推诿责任或者找借口，都不能掩饰一个人责任感的匮乏。亚伯拉罕·林肯说："逃避责任，难辞其咎。"只有对自己的行为负责，主动承认错误，以负责的态度弥补过失，对公司和老板负责，对客户负责，这才是老板喜欢的员工，也只有这样的员工，才能在公司中有所发展。

第28节：要多想想：我能给单位做什么(4)

克莱希尔公司的经理人罗伯特曾经做过一家公司的采购员。一次当他准备采购一位日本卖主给他提供的一种新款手提包时，发现自己在预算上犯下了一个严重的错误，以致如果要采购这批手提包就必须要超额动用"可支配账户"上的资金。公司明文规定，采购商绝对不能用尽"可支配账户"上的存款数额，否则就只能等到资金回笼时才能购买新商品，而这通常要等到下一个购买季节。

他意识到，如果他预先留下一笔资金，就可以抓住这个好机会。现在他面临两种选择：一是放弃这笔生意，而公司将会因此丧失一定的销售收益；二是向老板承认错误，并请求追加拨款。正在他一筹莫展的时候，老板正巧经过。罗伯特当即对老板说："我遇到了麻烦，而这都是由于我犯的错误所致。"并向他说明了做成这笔生意的重要性。

尽管老板明白这是由于罗伯特没有做好评估所致，但还是对他的坦诚和敢于承担表示肯定，并很快给他拨款。结果这种新款手提包一上市就被抢购一空。

人非圣贤，孰能无过。罗伯特从这件事情中认识到，犯了错误并不可怕，最主要的是勇敢地承认错误，承担过失，并努力寻找可以弥补失误的办法。对于一个勇于承认错误并设法加以弥补的员工，老板自然会给他更多的包容和谅解。

不管是个人，还是一个团队，甚至一个企业，只有学会在问题面前、困难面前、错误面前勇于承担自己的责任，一个人才能走向成功，团队的战斗力才会增强，企业才能做好、做大。

第29节：把忠诚真正融入你的行动(1)

第三章对待老板：忠诚感恩

■把忠诚真正融入你的行动

当一个人怀有忠诚之心时，他就会以企业的兴衰成败为己任，以企业的发展为思考方向，他会愿意为企业做出超值的付出，最重要的是他会以企业为荣，真正把企业当成是自己的家、自己的朋友来看待。

公司和员工的利益是一致的，员工忠诚于公司，公司信任员工。事实上，对团队的忠诚与个人成就的取得并不矛盾，把团队和成员紧密连接起来的就是忠诚。在这个情感的纽带中，公司和员工将共同走向辉煌的成功。

"忠诚"是职场人士应具备的职业道德之一，也是能极大发挥出自己潜力的源泉。员工是企业发展的动力，而企业又给每个员工提供了自我发展的平台。作为员工，只有忠诚于所从事的职业，你才能真正全身心地投入其中，在自己的职位上创造出一流的业绩。也只有忠诚于企业的员工，才能在企业的发展中实现自我价值。

忠诚是一条双行道，付出一份忠诚，你将收获双倍的忠诚。不管你的能力是强还是弱，一定要具备忠诚的品格。只要你真正表现出对公司足够的真诚，你就能得到老板的信任。他也会乐意在你身上投资，给你培训的机会，从而提高你的能力，因为他认为你是值得他信赖和培养的。所以，忠诚的人无论走到哪里，都会得到别人的信赖；无论从事什么样的工作，都会有成功的机会。

当一个人怀有忠诚之心时，他就会以企业的兴衰成败为己任，以企业的发展为思考方向，他会愿意为企业做出超值的付出，最重要的是他会以企业为荣，真正把企业当成是自己的家、自己的朋友来看待。

虽然考察一个人是否是好员工，有许许多多的素质要求--能力、勤奋、主动、正直、负责……但有一点是肯定的，老板更愿意信任那些足够忠诚的人--即使他的能力稍微差一些，而不会重用一个三心二意、阳奉阴违的人--哪怕他才华一流。当然，既忠实又有能力的员工会更受欢迎，而现实是，少数人需要能力加勤劳，而多数人却要靠忠诚和勤劳。

你不妨时常问问自己：我忠于公司吗?忠于雇主吗?如何能证明我的忠诚呢?

首先，要认可公司的经营策略，由衷地佩服老板的才能，这样你就会产生要和公司一同发展的事业心。即使出现细节上的分歧，你也应该树立忠诚的信念，求同存异，化解矛盾；即使有悲观失望的时候，你也应该为和谐融洽的环境而努力奋斗；即使老板和同事有失误的地方，你也应该坦诚地提出来，帮助他们改正。

在对雇主的忠诚方面，员工除了做好分内的事情，还应该表现出对雇主事业兴旺和成功的兴趣，不管雇主在不在场，都要像对待自己的东西一样照看好雇主的设备和财产。在服从上司决定的同时，主动献计献策。这样，即配合了上司的工作，表现出自己对上司的尊重与支持，又能让自己的才华有用武之地。

对于公司而言，员工的职位越高，那么，公司对其忠诚度的要求也会越高。忠诚体现在许多方面，如普通员工对公司要有责任心，中层员工不仅仅要有责任心，还要有上进心，而对那些高层员工来说，要求就更多了，不但要适应公司的发展规划，还要把公司当成是自己的公司，全身心为公司工作。

对每一个雇主来说，员工的绝对忠诚是首要条件。他们会以此为标准选聘人才，并在经营管理的过程中反复地向员工传播和灌输忠诚的理念。在一大群能力相当的员工中，老板更看重的是他们的忠诚程度。无疑，那个忠诚度最高的人会是他重用的重点对象。

第30节：把忠诚真正融入你的行动(2)

在企业中，老板承担的风险与压力无疑是最大的。在这种高风险、高压力的情况下，老板最相信的人是他自己，这其实是很正常的事情。不要奢望老板一下子就很相信你，这样反而是企业危机的开始。如果你接受了各种考验，就说明你对公司是忠诚的，因为行动胜于一切。

自觉维护公司的形象，是忠诚于公司利益的最直接的表现。我们要明白，一旦加入了某个公司，我们的命运就与它紧密地联系在了一起，公司的兴衰荣辱也就是个人的兴衰荣辱。在日常工作、生活中自觉维护集体的声誉，体现在细微之处，这样的自觉就是忠诚度的具体体现。

"大河有水小河满，大河无水小河干。"每一个员工都应该体会到，自己的工资收益完全来自公司的收益。因此，公司的利益就是自己利益的来源。每个人都是自己团队中的一分子，若想不被社会、不被自己的团队抛弃，你就必须忠诚于你的团队。

当然，忠诚于自己的工作，并非就意味着你永远只从事一种职业，就只在一个部门、一个公司供职。忠诚敬业是对一种职业的负责。也许你调换过部门，但你一定要对自己的工作有强烈的责任感，要在工作中体现出自己的才华和忠诚。这无形中为你树立了良好人品的口碑，将使你事业的坦途愈来愈宽，也会使你活出自己的精彩。

没有服从，就谈不上落实

每一位员工都必须服从上级的安排，就如同每一个军人都必须服从上司的指挥一样，如果说军人的天职是服从，那么也可以说，服从也是员工的天职。

平心而论，没有人真正喜欢被约束，被管制，从而失去更多的自由。但是，这世上绝对的自由是不存在的。法国法学家孟德斯鸠有句名言："自由是做法律所允许的一切事情的权力。"

我们生活的这个社会是由法律、法令、制度、规定、规章等等来规范着的，每个人所能享受的自由只能是被限定在一定的范围内，否则，整个人类社会将是一片混乱、不可想象的。

任何人都要受到一定制度的约束，这种制度既是对每个人的制约，又是每个人获得公平待遇的保证。大到一个国家、军队，小到一个组织，成员是否具有良好的服从意识将决定其事业的成败。

没有员工的服从，企业任何绝佳的战略和设想都不可能被执行下去；没有员工的服从，任何一种先进的管理制度和理念都无法得到有效的贯彻落实。因此，每一位员工都必须服从上级的安排，就如同每一个军人都必须服从上司的指挥一样，如果说军人的天职是服从，那么也可以说，服从也是员工的天职。

第31节：把忠诚真正融入你的行动(3)

服从是行动的第一步。服从上级，是组织中成员要学习的第一课。每一位员工都必须服从组织的整体利益，在这个大局的协调下，服从上级的具体工作安排。作为组织的一分子，你是组织内部运行环节的一个重要部位，只有严格遵照指示做事，才能确保整个组织业务流程的正常运转。

作为一名员工，首先要有服从的态度。下级服从领导，是上下级开展工作、保持正常工作关系的前提，是融洽相处的一种默契，也是领导观察和评价自己下属的一个尺度。一个团队中，如果下属不能无条件地服从上司的命令，在达成共同组织目标的过程中，就会产生一些不必要的障碍。

服从，意味着你必须暂时放弃个人的异议，约束自己去适应所属机构的价值观念。所谓服从，也就是说，上级的命令必须服从，下级没有权力判断上级指令的对错，上级的对错只能由上级的上级来裁定。员工绝不能自作聪明，认为上级的指令不正确、不合理，就不去执行（明显违法违规不在其列）。

对来自上级的决定、指令必须无条件地服从，并且要形成习惯，即使不理解的也要很认真地去执行。从另一方面讲，一个人在学习服从的过程中，对其机构的价值观念、运作方式才会有更透彻的了解。

为了做到更好地服从，我们对上司应该有一个清楚的认识，不能认为它仅仅是一个官衔。上司之所以在一定的职位上，是因为组织赋予了他一定的职权。上司是法人或是受法人之托，他的行为是一种组织行为，不尊重、不服从领导，对抗破坏的就是组织的整套管理指挥系统。

作为一个组织中的一员，一定要相信自己的上级，要记住"一级有一级的水平"这句话是有道理的。他既然能成为你的上级，他肯定有一定的过人之处。不能因为上级的领导方式不合你的口味，就不服从领

导。一个好的员工，应该是一个适应领导的高手，只有适应了上级的领导方式，在执行起领导的指令时才会得心应手。

其实，在这个世界上，每一个人都必须学会服从，不管你身处什么样的机构，地位有多高，个人的权利都必然会受到一定的限制。企业界亦然，即使是企业的总裁，还需要服从于董事会、股东大会和消费者的利益。对于我们个人来讲更是如此。

企业有着最基本的上下级关系。在工作中，彼此职务不同，所站的角度也不同，处理问题的方式自然也不尽相同。即使老板的看法有失偏颇，你也应该冷静下来，找机会从客观的角度给老板一些合理的建议，而不应一时冲动使矛盾升级，使事态扩大。你要维护上级的尊严、权威，而不应该头脑冲动，当面指责，以致酿成不可收拾的局面。

第32节：把忠诚真正融入你的行动(4)

当然，我们所说的服从绝不是不动脑子的盲从，不是被动的听从，而是自动自发地服从，是主动地服从，是发自内心地相信自己能够圆满完成任务，而不是来自各方面压力的服从。

作为一个负责的员工，如果你认为企业的规章制度有什么不完善之处，或者领导的一些工作方式有些欠妥，你应该主动请示领导，向上级提出切实可行的建议，更好地促进公司的发展。但要掌握方式、方法、场合以及时机，找个适当的时机慢慢和上级沟通，委婉地阐述一下自己的看法。

提意见并不是故意挑刺，而是为更好地完善上级的意图。你可以以适当的方式，让上司感觉到你既有创造性地干好本职工作的能力，又有为上司分忧解难的本领。使上司既看到你的好品质，又认识到你的高才能。

与此相反，各自为政的无政府主义不但会毁掉个人的前途，也会腐蚀掉整个团队的战斗力。在一些单位里，经常会有一些纪律观念淡薄、服从意识差的人，他们是领导们最头疼的"刺头"。这些人或是身无所长，进取心不强，对领导下达的命令满不在乎，或是自以为怀才不遇，恃才傲物，对分配的工作百般推脱。这样的员工只会令上司徒增烦恼，更不可能被委以重任。同样，没有服从精神的企业一定会失败，如果一个企业里，每个员工都不按照公司的命令行事，各做各的，那整个企业就成了一盘散沙。

在工作中，上司对工作都有一个统筹的安排，大家只有协调一致，有条不紊地按照上级的指示做事，才能做到有令则行，有禁则止，政令畅通。如果你自作主张、不服领导，那必然会耽误工作，甚至影响他人的进度，从而引起大家的反感。作为下属，你必须首先学会服从，执行上司的决策，否则团队里是不欢迎另类的。

工作中有分歧是在所难免的，但很多时候，对上司的尊重是表现在对其工作的支持。但这种支持并不是盲目的服从，而要让上司感到你对他的指示、意图的执行，是认真对待和经过思考的。

一个组织中的所有成员若思想不统一，每个人都有自己的想法，那就会像多匹马拉车一样，没有统一的指挥，是无论如何也拉不好车的。只有统一马群的方向，让每匹马都服从指挥，马车才能沿着正确的方向快速前行。

第33节：学会站在老板的角度想问题(1)

■学会站在老板的角度想问题

假如你是老板，手下有两个员工，一个只有在工作任务交代得很详细的状况下才去做，还经常会把事情搞砸；而另外一个除了把布置的任务完成得非常圆满，还喜欢帮助别人。两者之中，你更愿意任用哪一个？答案不言而喻。

我们主张员工要像老板那样思考，并不是让你不顾实际、一心只想着当老板，对现在的工作不予重视，而是强调要树立一种主人翁意识，以老板的态度来对待公司，这将使你受益匪浅。

英特尔总裁安迪·葛洛夫应邀到加州大学伯克利分校作演讲，他对毕业生发表演讲的时候提出了以下的建议："不管你在哪里工作，都别把自己只是当成员工--应该把公司看做是自己开的一样。"当然，这番话的真正用意并非建议你对公司的事务指手画脚，横加干涉，而是希望你提高自己工作的主动性，换一种积极的思路考虑问题。

有的人认为，公司是老板的，我只是替别人工作。工作得再多、再出色，得好处的还是老板，于我何益?有的员工天天按部就班地工作，一到下班时间连一秒钟也不愿耽搁，率先冲出办公室或车间。有的甚至趁老板不在时没完没了地打私人电话或无所事事地遐想。

这种想法和做法其实无异于在浪费自己的生命和自毁前程。一个在事业上获得成功的经理说："除了那些含着金钥匙出生的富翁第二代，绝大多数老板都是从打工做起的，而一个人打工时的心态是决定这个人日后是否会成为老板的一个关键。"

如果你认为老板整天只是打打电话，赶赶饭局而已，那就大错特错了。实际上，他们头脑中时时在思考着公司的行动方向和远景。有时，我们不妨来一下换位思考，也就是要员工站在老板的角度去思考问题。在工作中，我们应该具有一种老板心态。经常问一问自己："假如我是老板，我会怎么想，怎么做？"

假如你是老板，手下有两个员工，一个只有在工作任务交代得很详细的状况下才去做，还经常会把事情搞砸；而另外一个除了把布置的任务完成得非常圆满，还喜欢帮助别人。两者之中，你更愿意任用哪一个？答案不言而喻。

作为老板，肯定是希望，当自己不在的时候，公司的员工还能够一如既往地勤奋努力，踏实工作，每个人都能认真做好自己的分内之事，时刻注意维护公司的利益，这样自己才能一心一意处理好外面的事情。

所有的老板都一样，他们都不会青睐那些只是每天8小时在公司得过且过的员工，他们渴望的是那些能够真正把公司的事情当做自己的事情来做的员工，因为这样的职工任何时候都敢做敢当，而且能够为公司积极地出谋划策。

第34节：学会站在老板的角度想问题(2)

著名的IBM公司要求每一名员工都树立起一种态度--我就是公司的主人。在这种激励下，员工们主动接触高级管理人员，与上级保持有效的沟通，对所从事的工作更是积极主动地完成，并能保持着高度的工作热情。

一旦有了这种心态，你就会对自己的工作态度、工作方法以及工作业绩提出更高的要求与标准。只要你能深入思考，积极行动，很快就会成为公司中的杰出人物。

站在老板的角度上思考，可以让你受益匪浅。老板之所以称为老板，自然有其过人之处，也自然是优秀之人。向优秀的人学习，揣摩优秀的人是怎么想的，以老板的心态对待工作，你就会去考虑企业的成长，就会知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的，就会像老板一样去思考、去行动。

成功的老板所具备的素质大致有一些共同点，如：他们有着积极主动的工作习惯，不是事事被人推着走，而是自己决定前进的方向和路线；他们从不消沉，从不轻易言败，而是充满热情地迎接每一天。这些品质无疑是值得我们学习，值得我们敬佩的。正是这些优秀的品质造就了老板们的成功。

老板与员工最大的区别就是：老板把公司的事情当做自己的事情，员工则喜欢把公司的事情当做老板的事情。在这两种不同心态的驱使下，他们工作的方式不可同日而语。老板，不用说，任何关于公司利益的事情他都会去做。但是有些员工在公司里却往往只做那些分配给他们的事情，对于其他的事情，他们往往用"那不是我的工作"、"我不负责这方面的事情"来推托。

我们无法一一列举出老板应该思考的所有问题，但毫无疑问的是，当你以老板的角度思考问题时，你就能逐渐地像老板那样积极主动地工作，忠于自己的事业，并对自己所作所为的结果负起责任。

李政从国内一所知名的管理学院毕业时，有几家大公司都有接纳他的意向，最后他却决定去一家规模较小的公司做总经理助理。对这样的选择，他的有些同学表示不解：在实力强的公司工作，起点不是更高吗？干吗自讨苦吃？再说，助理的工作不就是打杂吗，说好听点儿，就是收发文件、做做记录。

几年过去了，李政从一个初出茅庐的毛头小伙成长为一家年盈利过百万元的公司老总。有一次，当别人称赞他的能力非凡时，他谦虚地说："其实，我刚参加工作时所作的总经理助理工作使我受益匪浅。正是由于每天接触公司的各种文件、资料，才使我了解了作为一个领导的管理思路；正是记录一场场的会议过程，让我清楚了企业是如何经营、如何决策的。我做的虽然是一件件小事，但是，如果从老板的角度来看待，就能看出价值的所在。"

第35节：学会站在老板的角度想问题(3)

正所谓：读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数。李政的这番"取经"经历对我们很有启示。

向老板学管理，老板认为管理就是增加收入和降低成本。在老板看来，管理不过就两件事情。一件事情是扩大业务范围，增加业务收入；另外一件就是降低管理成本，控制运作费用。其实这两件事最终是一件事，那就是为了提高利润，所以归根到底老板是看利润的，利润要从管理中来。

你给老板的任何提案都需要在这两个方面下工夫，或者是扩大收入，或者是降低成本。否则不论你浪费多少口舌，老板也不会重视你的意见。扩大收入和降低成本这两个主题是你和老板沟通的基础。你自己看管理问题时，也要学习老板的办法，只有这样才能提高公司的效率，增强企业的竞争力。

当你以老板的心态来自我要求时，你就不会只以达到公司的目标为满足，反而会自我要求一个更高的目标来实现自我满足，这等于是在挑战自己，而不是在做给老板看。

刚到一家公司时，吴明只是一名普通的出纳。起初向老板汇报工作时，只是简单地汇报一些数字。时间久了，吴明觉得自己的工作还有很多需要改进的地方。于是他想：假如我是老板，我会希望财务人员更多地给我提供些什么信息？他想到不应该仅仅是完成每个月的损益表，而且应该有更多的分析，分析企业经营的状况、得失和可能存在的风险所在。于是，吴明在以后的汇报中向老板呈上了自己精心准备的这方面的资料，老板对他的主动精神和工作业绩很是满意。时间久了，老板觉得他这个人不错，便调他到自己身边做秘书，而且大事小情都和他商量。

总之，老板看的是全局，算的是大账，看问题直达核心；而一般员工往往被表面的现象迷惑，或被自己的职位限制，不知道准确的定

位。

一个有准备的打工者，肯定会在平时以老板的心态要求自己，将自己在工作中遇到的事情当作经验与知识积累下来，久而久之，他就具备了当老板的条件。

从我做起，从现在做起，让自己像老板那样去思考公司的事情，想一想怎样才能发挥出最大的能量，做好自己的事情。要像关爱自己的家一样去关心公司的经营和发展。

当你以老板的心态去对待工作的时候，你会完全改变你的工作态度。你会时刻站在老板的角度思考问题，你的业绩会得到提高，你的价值会得到体现，企业会因为有你的努力而变得不一样，你也可以通过你的带动作用改变你身边的人。

第36节：感恩是一堂人生的必修课(1)

■感恩是一堂人生的必修课

每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的教训、自我成长的喜悦、友善的工作伙伴、宽容大度的客户，等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和具备的财富。

英国的塞缪尔·约翰逊博士有一句名言："感恩是伟大教养的果实，你不会在粗俗的人们中间发现这种品质。"对于我们的心灵，再也没有比感恩更伟大、更强有力的激励了。

感恩周围的一切，包括坎坷，困难和我们的敌人。因为世界上的一切事物都不是孤立存在的，没有周围的一切，就没有你的存在，就连阻力都是动力的反作用力!

一个人的一生总是在不断成长，不要以为成长仅仅是儿童和青少年的事情，其实，成年人更需要成长。只是这种成长所包含的内容更多、更复杂。除了知识和技能外，更多的是自己事业和社会地位的发展和提高。

工作所给予一个人的要比他付出的更多。如果你将工作视为学习的途径，那么，每一项工作中都包含了个人成长的机会。譬如，增加自己的社会经验，发展自己的能力，提升个人的人格魅力……而公司实际上就是提供了这样一个学习和发展的平台。只有这个平台越来越大、越来越好，才能为员工创造更多的机会，提供更大的发展空间。

只有从这个意义上认识工作，你才能在工作时心存感恩之心，才能将工作视为乐趣而不是痛苦的工作与薪水交换的过程。

感恩之心需要学习，这是人生必修的一堂主课！

无论你的上司态度如何、能力怎样，我们都应保持感激的心态。对待精明能干的上司，应该感谢他为我们树立起可以学习的典范；对待刁钻古怪的上司，也应该感谢他们给了我们锻炼意志、品格、能力

等难得的机会；对待能力有限的上司，我们更应感谢他提供给自己自由摸索、大展拳脚的空间。不管怎样，都应以平和的心态对待这其中的种种遭遇，积极设法把问题解决，从而使自己得到更好的提高。

每一份工作或每一个工作环境都无法尽善尽美，但每一份工作中都有许多宝贵的经验和资源，如失败的教训、自我成长的喜悦、友善的工作伙伴、宽容大度的客户，等等，这些都是工作成功者必须体验的感受和具备的财富。

哈佛大学毕业的玛丽小姐就职于美国邮政服务公司，与她相处过的同事都对她的友好、善良等美德留有深刻的印象。几乎每一个和她相处过的人都最终成了她的朋友。

第37节：感恩是一堂人生的必修课(2)

有人对此深表不解，就问玛丽小姐有什么与人相处的秘诀？玛丽小姐微笑着说出了与人相处的秘密："一切归功于我的父亲，从小的时候起他就教导我，对周围任何人的给予都应该抱有感恩的心情并永远铭记，同时永远忘记那些不愉快的过去。

我幸运地获得了这份工作，还遇到了很多友善的同事。虽然上司对我很严格，但是在私人生活方面却对我很照顾。所有的这一切，我都铭记在心，并且对他们永远心存感激。

一直带着这种感恩的心态去工作，很快我就发现，一切都美好起来，一些微小的不快也会很快过去。我之所以工作的很顺利，主要是大家都很乐意帮助我。"

是啊，不管生活在哪个国度，谁又不对知恩图报的人更加青睐呢？同事愿意帮助那些知恩图报的人，老板当然也更愿意提携那些一直对公司抱有感恩之情的员工。因为这些员工不但明白事理、容易相处，而且工作更加热情，尤其对公司更加忠诚。

许多人在选择工作时，都会问："工资待遇如何？""有多长的假期？"等等。几乎90%以上的人都忽略了一项更为重要的因素，那就是如何更快、更好地提高自己良好的能力。而公司就是一所很好的学校，上司和同事就是这所学校的老师。在公司这所学校里，你可以学到先进的管理经验、经营技巧、工作技巧以及如何处理人际关系等。这些都是你以前在课本里很难学到的东西，可以说，这会成为你的一笔宝贵财富。

公司的发展给每个人都创造了均等的机会。每个积极向上的人都要具备自觉学习和自我批判的能力，既要学习工作技能，更要在实践中提高自身素质。

除了自己的家人之外，上司和同事是与自己接触最多的人，也是自己每天都面对的比自己优秀的人。因此，不可错过向他们学习的良

机。一些人不惜代价为杰出的人工作，寻找种种机会和他们共处，其目的就是为了能够多向他们学习。

或许人们习惯于"此山望着彼山高"，对近在咫尺的东西总是感觉不到其优秀之处，或许是出于嫉妒，或许是由于利益的冲突，我们会无意间忽视了那些每天都在督促我们工作的上司。上司在能力上毕竟有其独到之处，与他们交往，你将会吸收到各种对自己有益的养分，以提高自己各方面的能力。

上司之所以能够成为管理者，必然有一些我们所不具备的东西。只要注意留心上司的言行举止，观察他们处理事情的方法，你就不难发现，他们具有与普通人所不同之处。聪明人应该懂得学习他们的言行，了解作为一名管理者所应该具备的知识和经验。

一个好的上司不仅会告诉你工作的技巧，也会教育你经商之道，对此你应该感激。每个人从模仿中学到的知识比通过其他方式所学到的知识要多得多。模仿上司的行事风格是员工自身获取进步的捷径。

你可以结合对上司的观察，对照一下自己与上司的差距在哪里。学习别人的优点，改正自己的缺点，你自己才会变得更强大。

多花一些时间想想自己还有哪些需要改进和提高的地方，看看自己的工作是否已经做得很完美了。如果你每天都带着一颗感恩的心去工作，相信工作时的心情自然是愉快而积极的，你的人生积淀也会越来越深厚，越来越丰富。

第38节：逃避与借口，只能带来更多危机(1)

第四章对待自己：诚实自省

■逃避与借口，只能带来更多危机

在懦夫的眼里，做什么事情都是有风险的，都存在着困难。要知道，人生中如果没有了任何困难，也就丧失了一切潜能和机遇。当你勇敢地迎接挑战，并且克服了困难，就会更加有成就感。其实，困难像弹簧，你弱它就强。事情往往就是这样，当你勇于尝试，把工作完成后，你就会发现，事情并没有原先想象中的那么困难。

无论在生活中，还是在职场上，我们每个人都会遇到各种各样的难题。关键的是，我们面对困难时所选择的态度。有的人选择逃避，有的人选择了积极面对，而不同的选择注定了迥异的结果。

有人问一位登山专家："如果一个人在半山腰，突然遇到暴雨，应该怎么办？"

专家答道："应该往山顶上走。"

这个人感到有些困惑，不禁问道："为什么不往山下跑呢？山上风雨不是更大吗？"

专家解释道："往山顶的方向走，虽然风雨可能会大些，却不足以威胁到你的生命。山下看起来似乎比较安全，却可能遇到山洪暴发，而危及到你的生命。对于风雨，逃避它，你只有被卷入洪流；迎向它，却能获得生存。"

面对困境，很多人选择了逃离风险，以求得暂时的安稳。但是，无数的生活经验告诉我们，每个人的一生中，风险几乎无处不在，困难也比比皆是。当一个人没有危机感之时，正是一个人危险的开始。要想生活在一个没有任何困难、风险的世界，那只能是一个无法实现的幻想。

从一定意义上来说，工作也是一种探险。如果你不去主动迎接风险的挑战，那就只有等待风险的降临。在工作中，不论你喜欢与否，

都得去面对各种问题。作为员工，要有面对现实的勇气，在遇到挫折时，应该冷静地分析问题存在的原因，进而找到解决问题的突破口，将它变成有利于自己发展的机会。

第39节：逃避与借口，只能带来更多危机(2)

如果在工作中遭遇到难题的挑战，就选择逃避，甚至想要逃跑(转换工作)，这能解决问题吗？在哪里又不会遇到问题呢？再遇到问题怎么办？继续逃跑？如果自身的能力没有提高，那么在任何地方都会碰到问题，到时候怎么办？显然，逃避是解决不了问题的。只有正视困难的人，才有战胜困难的希望。

海明威说：人生，就是一场战斗。与谁战斗呢？与自己！其实就是与自己的懒散、退缩、逃避行为进行战斗。一个人能够战胜自己，就能够战胜一切，任何看似巨大的困难、貌似强大的敌人在他面前都会变得很渺小。

很多任务看似不可能，但是，只要你勇敢地接受这项挑战性工作，大多数情况下，"不可能"往往就变成可能了。最大的障碍不是别的，它就来自于你自己！卡耐基在一次演讲中说道："很多人都比自己想象的更精明能干，可人们却在不知不觉中对自己的智慧进行了贬低。"

有些人遇到稍有难度的工作就忍不住想打退堂鼓，认为自己这也做不了，那也做不了。要知道，做任何工作都会遇到这样、那样的难题。即使日后你自己作了老板，也会有更多想像不到的难题。

人都有趋利避害的畏难心理，对那些容易解决的事情愿意承担，而把那些有一定难度的工作推给别人。这种心态如果长期左右着我们的行动，很容易导致我们的一无所成。

有这样一则寓言故事《安全的农夫》：

有人看到一个农夫在农忙季节什么也不干，感到很奇怪，就问他："你种小麦了吗？"

农夫回答："没有，我担心老天不下雨。"

那人又问："你种棉花了吗？"

农夫说："没有，我担心虫子吃了棉花。"

于是，那人又问："那你打算种什么？"

农夫说："什么也不种，我觉着这样最安全。"

听了这话，那人哭笑不得："那你就等着挨饿吧。"

是啊，不做任何事情，的确很保险。一个不愿冒任何风险的人，就像那个农夫一样，什么也不去做，到头来，终会一无所获。

工作之前，你要明白，所有工作都是具有挑战性的。如果你不想面对任何困难，不想克服任何障碍，只有一条路可以选择，那就是放弃工作，永远做个衣来伸手、饭来张口的"纨绔子弟"。

在懦夫的眼里，做什么事情都是有风险的，都存在着困难。要知道，人生中如果没有了任何困难，也就丧失了一切潜能和机遇。当你勇敢地迎接挑战，并且克服了困难，就会更加有成就感。其实，困难像弹簧，你弱它就强。事情往往就是这样，当你勇于尝试，把工作完成后，你就会发现，事情并没有原先想象中的那么困难。

在工作过程中，有的人遇到困难，就会找借口、互相推诿，来减轻自己的工作压力。如此一来，就会严重影响到整个团队，进而影响到公司的战斗力和经营业绩。如果整个团队成员都学会了找借口，那这个公司很可能因此而垮掉。

事情进行得不顺利的时候，就把责任推给别人，这是一种自保的做法。要树立起"解题能手"的名声，如果某个难题落到了你的头上，切勿退缩而转手让他人去解决。你或许躲得了一时，但逃不过永远，日后你必会遇到更大的挫败，付出更大的代价。每个人的一生中都有许多转折和变化，面对这些转折和变化的选择，往往能改变人一生的命运。

那些追求卓越的员工对待公司交给的任务，绝不会在没有任何努力的情况下，就事先找好借口，而是想尽一切办法去解决问题。这样的人不管被派到哪里，都不会无功而返。一个一流的员工，应该奉行这样的理念：不找借口找方法，方法总比问题多！